Contiene I.P.

GriFfer MAGAZINE

RIVISTA PER IL SERRAMENTISTA E IL MOBILIERE

MAGGIO/GIUGNO 2011 20

Spedizione in abbonamento postale • 45% Art. 2 comma 2/b • Filiale di Padova

6 *Milano, capitale dell'arredamento. Ma non solo mobili: nascono i fuori salone dei serramenti.*

18 *Qualche riflessione sull'applicazione e sull'utilizzo degli sgravi fiscali.*

26 *Una breve guida per capire cosa cambia con l'approvazione del decreto sul federalismo municipale.*

GriFfer MAGAZINE

Editore
GriFfer scarl
Via Salisburgo, 5
37136 VERONA

Direttore Responsabile
Mauro Zamberlan

Redazione e Pubblicità
StudioCentro Marketing srl
Tel 0444 024676
info@studiocentromarketing.it

Grafica
Bolognino Comunicazione

Impaginazione
Giovanni Amato

Stampa
Tipolitografia CTO srl

Autorizzazione Tribunale di Padova
nr 2133 del 21.04.2008

Spedizione in A.P.
45% art. 2 comma 2/b Legge 662/96
Filiale di Padova

Prezzi
Abbonamento annuo
(6 numeri) € 7,50

Tariffe speciali per gli abbonamenti collettivi sono disponibili su richiesta.

di Dott. Ing. Karlheinz Grohe

Il mercato è fermo, muoviamoci

Lo studio pubblicato da Uncsaal, nel suo sito internet, sul mercato delle finestre informa che nel 2010 il mercato ha registrato una contrazione del –8% rispetto al 2009. La riduzione poteva arrivare, dicono gli esperti al –12%, un vero disastro, se non ci fossero stati gli incentivi fiscali (55%) che, in particolare nella seconda parte dello scorso anno, hanno "fornito ossigeno" al mercato.

Negli ultimi due anni si registrano queste note negative:

- il mercato dei serramenti in legno ha perso (stima) 250 milioni di ricavi, come se avessero chiuso 400 aziende medie;
- nel settore dei serramenti metallici i ricavi sono diminuiti di 400 milioni, equivalenti alla cessata produzione di 600/650 produttori medi;
- la redditività delle aziende si è ridotta del 2%, sempre meno carne intorno all'osso.

Forse queste aziende non hanno davvero chiuso i battenti. I produttori di serramenti in alluminio, con probabilità, si sono dedicati di più alla carpenteria leggera, mentre i falegnami hanno optato per la rivendita o si sono posti sul mercato come posatori per colleghi che meglio di altri hanno saputo rispondere alle nuove richieste provenienti dal mercato.

Infatti, cari lettori, un'altra indagine su un campione di rivendite, mette a disposizione questi dati:

- il 14% e il 39% di loro hanno registrato, per le finestre in legno, rispettivamente vendite in crescita o stabili;
- per le finestre in alluminio i due dati sono: 13% e 38%.

Cosa hanno "inventato" le aziende con vendite positive? Non vale la risposta sbrigativa "un colpo di ...", piuttosto interrogatevi perché il vicino, sebbene con i vostri stessi problemi, continui a produrre con regolarità. Forse ha rafforzato il suo reparto vendite con l'inserimento di un nuovo venditore, oppure si è fatto carico di tutte le incombenze relative al 55%, ha frequentato o fatto seguire un corso sulle tecniche di vendita per migliore il tasso di conversione dei preventivi in ordini. Ad esempio Coserplast ha lanciato ora la campagna pubblicitaria NOIPERTE per verificare più volte nel tempo la soddisfazione dei suoi clienti e ha aggiunto una garanzia certificata di 10 anni.

Lo studio dell'Uncsaal per l'anno in corso:

- ipotizza una crescita tra il 3% e il 5% del valore di mercato dei serramenti metallici;
- prevede che la capacità di mantenere fatturato e quote di mercato nelle ristrutturazioni dipenderà dalla capacità di proporre prodotti caratterizzati da un buon rapporto tra prezzo e prestazioni e sostenuti da idonee politiche commerciali.

Quindi un miglioramento della situazione, ma solo per coloro che sapranno uscire dall'anonimato con un'offerta che risvegli l'interesse dei possibili clienti.

Un miglioramento della situazione, ma solo per coloro che sapranno uscire dall'anonimato con un'offerta che risvegli l'interesse dei possibili clienti.

Dott. Ing. Karlheinz Grohe
Presidente Ferramenta P. Grohe srl
Consorziata GriFFer scrl

di Almerico Ribera[1]

La rivolta **del pane**

Milano, capitale dell'arredamento. Ma non solo mobili: nascono i fuori salone dei serramenti.

Il contrasto appariva stridente nella seconda settimana di aprile. Lo sentivi, quando la sera rientravi nella quotidianità delle mura di casa, dopo avere trascorso una giornata nel quartiere fieristico di Milano-Rho, con i suoi padiglioni abbaglianti di luci sfavillanti, di colori carichi di emozioni intense, di sensazioni di eleganza e di ricchezza, affollati di gente affaticata, ma sorridente al pensiero che alla fine della giornata l'attendeva la movida milanese. Tornavi a casa, accendevi il televisore e subito ti immergevi in un modo diverso e cruento, in quella storia dolorosa che si chiama "rivolta del pane" che sconvolge il Nord Africa. Sentivi sotto i denti la sabbia del deserto che ti riportava immediatamente a un'altra realtà, più dura e drammatica, difficile da accettare oltre che sul piano umano, anche su quello economico.
Perché se è vero che Il Salone del mobile, insieme all'immenso scenario del "fuori Salone" produce valore e lavoro, coinvolgendo ormai tutti i quartieri della grande Milano, faro internazionale dell'industria mobiliera, della creatività e della cultura, ammantando la città di un'atmosfera di intrattenimenti magici per una intera settimana, è altrettanto vero che la tragedia della guerra in Libia, della rivolta contro le dittature di quasi tutti i popoli mediterranei, a cui si aggiunge la distruzione della costa orientale del Giappone, spengono sulla bocca di tutti la voglia di sorridere.
Certo perché non soltanto i mobilieri contavano sui programmi di edificazione avviati nel Nord Africa, ormai già in fase avanzata o portati a conclusione, per arredare gli appartamenti delle numerose città satellite che sorgono in Egitto, Tunisia, Algeria, Marocco e Libia, ma soprattutto i costruttori di finestre, porte, pavimenti che si vedono azzerare le commesse o comunque rimandare le consegne a tempi indefinibili. Del resto, le guerre si sa quando cominciano, ma non quando finiscono. Un principio che i francesi per primi dovrebbero conoscere bene, date le loro amare esperienze passate in Indocina, e quelle più attuali in Costa d'Avorio e in altre Regioni africane. Invece non è stato così, tanto che non hanno esitato ad attaccare la Libia un'ora prima del via libera dato dagli alleati.
Quindi, messa la parola fine alla grande, quasi ubriacante, festa milanese, i Saloni tirano le somme su cifre indubbiamente confortanti: numero record di espositori e numero record di visitatori che presumibilmente non solo confermerà i 10 miliardi di euro di esportazione contro i 3 miliardi di importazioni con un saldo della bilancia commerciale di 7 miliardi di euro incassato nel 2010, ma aumenterà in positivo i risultati nel 2011. Una perfomance che consente all'Italia di proseguire la sua marcia inarrestabile davanti a concorrenti come Francia e Germania. Siamo infatti secondi soltanto alla Cina.
Il settore del mobile pertanto muove numeri rilevanti: 75mila imprese che rappresentano il 15% del totale manifatturiero e che nonostante la caduta degli investimenti in edilizia (niente case, niente mobili) è ancora una delle voci a maggiore saldo favorevole dell'export nazionale.
D'altra parte il successo si costruisce con l'impegno incessante nella ricerca, nell'innovazione tecnologica, nei nuovi materiali e nella comunicazione, quando per comunicazione si intende non soltanto investimenti pubblicitari, ma anche qualità dell'offerta in senso di certificazione ambientale, sia all'interno dei processi direttamente produttivi, sia per la provenienza delle materie prime, con il legno e i pannelli in prima fila.
Valori questi che, ancora prima dei mobili, dovrebbero coinvolgere il settore di produzione delle finestre e delle porte che "entrano" nel ciclo produttivo delle costruzioni, nelle chiusure e nelle finiture dell'involucro edilizio. Sì, perché quando si parla di comunicazione è necessario inserirsi nella filiera dell'ecosostenibilità con più decisione che in passato e con investimenti promozionali mirati alla "linea verde", una sfida che sta diventando un valore aggiunto notevole in risposta a tutti quegli italiani che danno un prezzo non soltanto al prodotto, ma a tutto ciò che gli sta dietro: ecologia, materie prime rinnovabili e rintracciabilità della materia prima.
Tanto più che il rapporto ambientale elaborato da FederlegnoArredo su un campione rappresentativo di 84 aziende industriali pari a un fatturato di 2,5 miliardi di Euro (vale a dire l'8% dell'intero sistema legno arredo italiano) ha evidenziato il ricorso alla ISO 14001 di oltre un +33%, mentre per i certificati di rintracciabilità dei prodotti forestali si è saliti a un +72%, a dimostrazione che la presa sul consumatore finale di materiali con caratteristiche ecosostenibili di eccellenza è molto alta. Il legno è la materia prima ecosostenibile per antonomasia: il bosco cresce spontaneamente.
Concetti che saranno alla base degli "Stati Generali" dell'industria del legno che si terranno a Firenze nel novembre prossimo, durante i quali la cultura della green economy sarà al centro del dibattito.
FederlegnoArredo porterà al vaglio della politica nazionale numerose richieste a favore di un settore vitale per l'economia italiana – il legno – che riguarderà la produzione boschiva legnosa, la produzione derivante da coltivazioni, infine anche la raccolta differenziata degli scarti legnosi che non dovrebbero essere indirizzati verso le centrali a biomassa per essere bruciati, ma riciclati per produrre materia prima aggiuntiva.
A Milano, durante la settimana di metà aprile 2011, però, non soltanto mobili. Infatti se l'arredamento è stato l'ingrediente che ha fatto del capoluogo lombardo la calamita che ha attratto migliaia di persone, il pubblico è andato oltre i settori di competenza, oltre i classici quartieri impegnati nel "fuori Salone", affollando anche i viali degli showroom di porte e finestre che hanno aperto le loro esposizioni agli architetti e ai progettisti in Foro Bonaparte, in

[1] almerico_ribera@yahoo.it

Molino delle Armi e in Via Santa Sofia, dimostrando una volta di più che la porta tenta di uscire dal mondo del serramento classico per abbracciare quello dell'arredamento di interni dove alcuni stilisti ormai le hanno dato il benvenuto proponendo autentiche novità. Per esempio la porta con tessuti sfoderabili e quindi lavabili, in abbinamento alla coperta del letto o della tappezzeria dei divani. I battiscopa a filo muro senza sporgenze, in modo che i mobili possano aderire perfettamente alla parete. Quei battiscopa hanno persino una particolare scanalatura nella quale si può inserire l'illuminazione a led per indicare un percorso o inserire luci di emergenza.

Ma possiamo accontentarci di una settimana all'anno quale trampolino di lancio di una economia che gira come un vortice, per proporre al mondo intero la creatività italiana che arreda l'involucro edilizio?

Evidentemente no. Infatti FederlegnoArredo rilancia il modello di successo espresso in aprile, con l'appuntamento autunnale di MADE Expo, il salone dell'edilizia a tutto campo.

Gli organizzatori della manifestazione hanno spostato MADE Expo a ottobre, (5-8 ottobre 2011) data ideale per affrontare i progetti che le imprese sviluppano nella stagione invernale prendendo spunto proprio dai prototipi visti in Fiera e che poi troveranno concreta attuazione in primavera. Il perché è palese: la sfida per le imprese di costruzione non si gioca in Italia, ma in Europa e nel mondo. Per farlo con incisività e concretezza è necessario un palcoscenico di ampio respiro: la struttura di Fiera Milano è il trampolino ideale per il grande salto, per guardare oltre i confini nazionali. I Saloni ne sono stata una dimostrazione.

Ho accennato al fatto che il settore industriale delle porte sta percorrendo le strade del fratello maggiore: l'arredamento. Sono numerosi gli elementi in comune, ma al Salone del mobile non c'è spazio, è inutile cercarlo. Quindi è proprio il settore delle porte l'elemento in grado di trainare il design dentro Made Expo.

La finestra invece, nascondendosi dietro il paravento del componente tecnologico, arranca a grande distanza ed è ancora alla ricerca di quel collante tra i sistemi produttivi e le reti del design e della creatività.

Abbiamo spesso sentito parlare di virtù energetica di un edificio e subito la nostra mente corre ai rivestimenti esterni e ai cappotti di materiale sintetico o naturale, cioè quella pelle che avvolge lo scheletro dell'edificio.

Invece l'efficienza energetica passa dalla finestra, cioè dal foro nella parete tappato da una lastra di vetro e da una intelaiatura portante che dovrebbe offrire spunti di riflessione al progettista. Una tecnologia costruttiva che, negli ultimi anni, ha fatto passi da gigante spinta dalle leggi europee in materia di contenimento energetico, un parametro che si misura in kWh/mq/anno.

Sotto questo profilo l'Italia è uno dei fanalini di coda fra tutti i Paesi comunitari con un consumo procapite medio di 160/200 kWh, contro i 90 della Germania e 60 della Svezia. Diamo la colpa al nostro patrimonio edilizio, all'esistente che è un vero e proprio disastro, dovremmo invece iniziare col dare una spallata alla resistenza dei sindaci, alla politica miope di chi non vuole mai prendersi la responsabilità di uscire dall'immobilismo.

È possibile porvi rimedio? Indubbiamente sì, tanto che EdilegnoArredo, una delle Associazioni storiche di FederlegnoArredo ha lanciato una serie di tre incontri dedicati ai progettisti il cui tema centrale è: sostituire i serramenti esterni a costo zero per i condomini.

Partecipare per capire (*edilegnoarredo@federlegnoarredo.it*), poiché questo è un argomento sul quale torneremo.

di Mauro Zamberlan

Normative e PMI: **gioie e dolori**

Il rapporto tra Pmi e normative è il filo conduttore del nostro incontro con l'avvocato Filippo Cafiero, da anni consulente di FederlegnoArredo per gli aspetti legislativi e normativi del settore legno.

A suo avviso il carico di adempimenti legislativi per artigiani e Pmi del legno è aumentato negli ultimi anni?

Di primo impulso direi di sì. Però, a limitarsi in questi termini, non sarebbe né corretto né rispondente alla reale ed effettiva situazione in cui sono venuti a trovarsi artigiani e PMI.
A rigore, il carico di adempimenti c'è, è innegabile. Ma, in realtà, si tratta di un carico che ruota intorno allo stesso principio e obiettivo che ormai da quasi vent'anni investe il mercato, o meglio, il rapporto tra imprenditori e mercato. Il principio è quello della tutela del consumatore e quello della sempre più incalzante attenzione verso le esigenze del mercato per una maggiore sicurezza dei prodotti.
Conseguentemente, a ben vedere, non è che questo carico di adempimenti sia così gravoso e sconvolgente se lo collochiamo nella giusta dimensione e nella corretta correlazione con quel principio.
Consideriamo, ad esempio, la scheda prodotto: pur risalendo nella sua effettività al 1998, perché venisse meglio conosciuta, se ne è dovuta ribadire la vigenza nel 2005 con il Codice del Consumo e, ancora oggi, a distanza di ulteriori sei anni, non è pienamente o correttamente applicata.
Se, poi, con essa mettiamo in relazione la documentazione conseguente all'introduzione della marcatura CE, ci rendiamo immediatamente conto che quest'ultima costituisce nulla di più del normale completamento e compimento della prima, soprattutto laddove vuol essere una documentazione informativa. Il vero carico di responsabilità che questa porta in più della prima sta nei presupposti e nelle condizioni per dare al mercato una garanzia di sicurezza del prodotto. Per il resto non è che si vada molto al di là dell'adempimento imposto dal primo documento.
Peraltro, in termini di finalità e obiettivi di informazione, tali adempimenti si realizzano attraverso uno sforzo di diligenza dell'imprenditore, più che attraverso un onere cartaceo-amministrativo. Sforzo che gli impone di esprimere e dichiarare quel che è il suo prodotto e quel che è stato il suo lavoro nella produzione. Sforzo, ancora, che, in concreto, finisce per tradursi in uno strumento di tutela dello stesso imprenditore nei confronti di ogni e qualsiasi contestazione pretestuosa o perditempo, soprattutto ai fini del pagamento.
Come ho avuto già modo di evidenziare in altre occasioni, a considerare le disposizioni sulla sicurezza dei prodotti, sulla responsabilità del produttore e sull'informazione al consumatore, nella loro successione temporale e, nondimeno, "evolutiva", la marcatura CE costituisce la quadratura del cerchio, di un articolato disegno normativo, che va visto nell'insieme e che in questa successione si completa.

Quanto detto vale anche per le questioni in tema di acustica, risparmio energetico, sicurezza sul lavoro?

L'acustica è un aspetto per il quale il rispetto di certi requisiti non è certo nuovo nella legislazione italiana, solo che per lungo tempo è stato ignorato.
Il risparmio energetico, di contro, è sì un aspetto nuovo, perché frutto delle nuove attenzioni del mercato, ma in realtà anch'esso non vuol essere nulla di più che una caratteristica che il produttore è tenuto (anzi, forse, è meglio dire, sarà tenuto) a dichiarare espressamente, quale preciso dato informativo, con riguardo al proprio prodotto. E non può negarsi che un produttore non sia in grado di dichiarare "ciò che è" (o, se vogliamo, "quel che ha" di proprio) il suo prodotto.
Il vero carico di adempimenti legislativi, a mio avviso, va rinvenuto piuttosto in tema di sicurezza sul lavoro. Qui, sì, che artigiani e piccole imprese possono incontrare concretamente molte difficoltà, ma è anche vero che il più recente testo unico (D. lgs. n. 81/08) ha attenuato, per certi versi, alcuni aspetti burocraticamente complessi. Inoltre, risalendo, come peso, alla originaria 626/94, anche tale carico ha dato comunque a tutti un margine di tempo per il necessario adattamento. È pur vero poi che, anche in quest'ambito, molto a favore dell'imprenditore si gioca intorno all'informazione e formazione dei lavoratori, mentre, purtroppo, l'attenzione degli imprenditori si limita spesso e volentieri al riempimento di moduli e modelli preconfezionati da altri. Anche in tal caso occorrerebbe, piuttosto, uno sforzo per una maggiore diligenza, anche e soprattutto nel proprio interesse.

Attualmente quali aspetti della marcatura CE non vengono messi adeguatamente in luce?

Soprattutto la presunzione di sicurezza che la marcatura imprime al prodotto. Questo, oltre ad essere in realtà il vero intento ispiratore della CPD 89/106, stranamente sfugge non solo agli imprenditori, ma anche a molti dei loro interlocutori.
Secondo me, la ragione è sempre la stessa di cui sopra, ovvero che ci si è concentrati sulla marcatura come adempimento burocratico e non sulla funzione e sulla finalità che vuole realizzare. In quest'ottica di presunzione di sicurezza la correttezza del procedimento che consente di giungere alla marcatura costituisce ulteriore e particolare garanzia dello stesso produttore, prima ancora che dell'utilizzatore di quel prodotto.
Anzi, sotto un profilo più commerciale, proprio per questo motivo, ritengo che i produttori potrebbero senza particolare sforzo "vendere" al mercato anche la presunzione di sicurezza che la legge attribuisce al prodotto marcato CE.
La mia impressione, poi, è che proprio in conseguenza di tale scarsa attenzione sia stata poco o male considerata anche l'esclusione da marcatura espressamente prevista dalla medesima direttiva per i cosiddetti "prodotti marginali", ovvero i prodotti che "hanno implicazioni minori". Implicazioni, come sempre, da valutare con riguardo alla sicurezza e salute di persone e cose.
Per non parlare, poi, del prodotto fabbricato in esemplare unico, ove l'unicità dell'esemplare attribuisce quella particolare e individuale attenzione che da sé sola potrebbe bastare in termini di garanzia di sicurezza.

Se in un capitolato il progettista o l'impresa edile prevede un serramento che non rispetta determinati standard richiesti per legge, il serramentista è comunque responsabile, o sbaglio? Ancor oggi sento dei produttori di serramenti che, avendo avuto dei problemi con il cliente finale, si giustificano dicendo "ma il progettista non lo ha chiesto".

Sì, la responsabilità c'è e piena. Gli obblighi, ma soprattutto i vincoli che impone la marcatura CE per i serramenti (ma in generale per i prodotti che ne sono assoggettati) sono quelli della loro sottoposizione a marcatura all'atto della immissione sul mercato. Dunque, innanzitutto chi immette sul mercato, ma a seguire anche chi si pone come intermediario nella circolazione dopo questa immissione, non

Filippo Cafiero

Avvocato del Foro di Milano, con studio legale a Milano e Cesano Maderno. Docente di diritto all'istituto ISIS G. Meroni di Lissone, scuola per l'industria del legno, del mobile e dell'arredamento, consulente di FederlegnoArredo, da anni si occupa degli aspetti legislativi e normativi del settore legno con particolare riguardo a pavimenti, serramenti e legno per edilizia, ricevendo anche incarichi come docente in corsi di formazione e come relatore a corsi di aggiornamento professionale per imprenditori e tecnici. Per la stessa Federlegno ha partecipato alla redazione del disciplinare sulla qualità ottica e visiva delle vetrate per serramenti, del manuale per la posa del parquet, delle linee guida per la marcatura CE. Fa parte del Comitato Operativo del Registro dei Consulenti Tecnici del Legno di FederlegnoArredo e del Comitato Tecnico per il Codice Trasparenza Parquet. Collabora con alcune riviste tecniche del settore legno.

può ignorare tale principio. Rispetto alla mancanza di una precisa richiesta da parte non solo del progettista, ma anche del committente non può esistere giustificazione alcuna, laddove è la legge stessa a fissare il rispetto di un determinato standard o di un determinato requisito per un prodotto. Sia il primo che i secondi, in quanto evidentemente soggetti professionali, ovvero che operano professionalmente in quel settore, non possono non sapere le condizioni di legge per la circolazione sul mercato del prodotto da loro a vario titolo trattato.

Il rapporto produttore-posatore è un fattore molto sentito. Come arrivare a un rapporto "sereno" ed equilibrato? A cosa deve mirare un eventuale contratto?

Per un rapporto "sereno" ed equilibrato, secondo me, la circostanza determinante, vera ed efficace, va rinvenuta nel continuo relazionare tra i due soggetti, di modo che dal primo al secondo ci sia continuità e completezza di informazione e chiara comunicazione nelle inevitabili integrazioni e necessità di adattamento, che possono presentarsi allorché dal prodotto in sé si passi al prodotto posato e definitivamente inserito nell'opera edilizia. Il posatore non può ritenere chiusa la sua relazione "sul" prodotto "con" il produttore, suo fornitore, all'atto della ricezione dello stesso, dovendosi ritenere sempre aperto e disponibile a quella informazione e a quella comunicazione che possono consentirgli di realizzare la posa con il miglior risultato utile, non solo per il cliente finale, ma anche per lo stesso prodotto, sì che questo possa esprimere al meglio i requisiti prestazionali. D'altro canto, neppure il produttore può pensare e ragionare in termini di totale distacco rispetto al posatore, disinteressandosi di lui e del prodotto una volta effettuata la fornitura, ovvero restando sordo alle richiese e alle segnalazioni (in senso ampio) che nel tempo, dopo la fornitura e magari prima di altre commesse, gli dovessero pervenire dallo stesso posatore. Conseguentemente, sulla domanda a cosa deve mirare il rapporto contrattuale tra i due, la risposta non può andare molto lontano, e cioè ad una disponibilità reciproca per un continuo interagire ai fini della posa e del dopo posa.

Cascading: alcuni consigli pratici a chi vuole adottarlo.

La risposta sarebbe molto lunga e articolata, per cui preferisco limitarmi a richiamare l'attenzione nei termini già segnalati in altre occasioni, anche di contraddittorio con le associazioni degli artigiani e di dibattito, aperto, in particolare, a quegli utensilieri che fin dall'origine si sono attivamente interessati.
Il cascading è una procedura che coinvolge aspetti contrattuali e aspetti produttivi. Come tale, o la si attua bene e in senso pieno, ovvero rispettando i termini di legge per entrambi tali aspetti, o si finisce per correre gravi rischi. In altre parole, il cascading può essere un'occasione per semplificare il procedimento della marcatura CE, ma può anche essere un'occasione per trasformarsi in un vincolo oneroso per le parti coinvolte e di cui le stesse si renderanno conto solo nel corso del rapporto.
Personalmente ritengo quindi essenziale prestare molta attenzione fin dalla fase precontrattuale. Lo affermavo quando ancora non era stato pubblicato l'emendamento alla EN 14351-1:2006; ne sono ancora più convinto oggi, dopo tale pubblicazione. Dopo aver raccolto notizie e ricevuto richieste dagli interessati, ancora oggi ritengo che ci sia una buona dose di superficialità in quegli imprenditori che si sono avvicinati al cascading come a un ulteriore adempimento burocratico, cartaceo e amministrativo, compilando moduli e modelli contrattuali predisposti da altri, senza coglierne la rilevanza e in termini del tutto distanti dall'aspetto produttivo.

Per quanto riguarda i serramenti in legno, qual è il caso/problema più curioso o rilevante che le è capitato di recente?

È difficile sintetizzare in due parole qualche caso, anche perché, per comprenderlo bene, bisogna scendere in non pochi particolari. Ritengo invece più utile segnalare quello che già mi si è presentato come possibile nuovo motivo di contenzioso o, comunque, di contestazione tra produttore e posatore: è il caso in cui al posatore, all'atto dell'installazione del serramento nell'involucro edilizio, si presenti la necessità di un adattamento in ragione della conformazione di tale involucro. Orbene, laddove l'adattamento lo porti a intervenire in qualche modo sul prodotto, appunto proprio per adattarlo ai fini dell'installazione, egli si avventura in una strada pericolosa e con non pochi rischi. Con la marcatura CE qualsiasi intervento sul prodotto può, almeno in linea di principio, incidere sulle caratteristiche prestazionali dello stesso, come dichiarate dal produttore. Di conseguenza, sarà bene che sia solo costui a effettuare tali interventi o comunque a dire quali interventi possano farsi senza che si vada a incidere su dette caratteristiche. Al di là delle questioni, magari già ben note, a proposito di garanzia su un prodotto "manomesso", per quanto il posatore sia convinto di effettuare un adattamento di nessun pregiudizio al prodotto, è incontestabile che la marcatura CE vale per il prodotto così come immesso sul mercato dal produttore. Ragione per cui, sull'eventuale, ancorché minima, modifica dello stesso, solo il produttore potrà correttamente e formalmente pronunciarsi di modo che le dichiarazioni rese con la marcatura mantengano la loro validità.

È tempo che il serramentista diventi un po' più esperto di normative, soprattutto di quelle europee, non crede?

Per l'esperienza che ho maturato in questi anni con il confronto diretto con produttori e posatori, secondo me, non si deve e non si può pretendere che un serramentista diventi più esperto di normativa. Si può pretendere invece che diventi più informato e attento, soprattutto quando è in gioco la sicurezza del prodotto, a garanzia dell'utilizzatore, e comunque del mercato più in generale. E ciò, non tanto perché acquisisca a tutti i costi un'approfondita conoscenza normativa (che non ha), ma perché si renda conto che quel prodotto, ancorché "fatto bene", deve rispettare quei limiti che la legge pone a tutela del mercato. Dopo di che, se lo riterrà, potrà maturare tale conoscenza in proprio o altrimenti rivolgersi a tecnici ed esperti del settore per essere supportato. D'altra parte, è innegabile che oggi non si può essere esperti di tutto e che la continua evoluzione del mercato ha fatto emergere non poche figure particolari di esperti, soprattutto in campo tecnico.

Dall'esterno sembra che le associazioni di categoria non facciano abbastanza per proporre progetti di legge o di norme forti delle competenze del settore. Lei cosa ne pensa, visto che svolge consulenza per alcune di tali associazioni?

Non posso che ricollegarmi alla precedente risposta. Nello sforzo che sono chiamati a compiere gli imprenditori, soprattutto in termini di informazione e attenzione, sono più che convinto che le associazioni possano e debbano rivestire un ruolo di supporto davvero particolare e mirato. Spesso infatti sono esse ad avere per prime notizia delle novità in termini di adempimenti e obblighi e, quindi, ad avere conoscenza di quella che dovrà essere poi la base dell'informazione e dell'attenzione dell'imprenditore di cui detto sopra. In questo senso, le associazioni, laddove ben organizzate e strutturate, costituiscono un vero e proprio servizio di supporto e di aiuto alle imprese e devono sforzarsi di farsi sentire sempre vicine.
Di contro, le imprese devono considerare che il servizio di consulenza e di informazione è una cosa ben diversa dal servizio di assistenza e che non sempre e non tutte le associazioni possono garantire un servizio di assistenza. Non escluso per i costi che ciò comporta. Allo stesso modo e per la stessa ragione ci sono associazioni che riescono a intraprendere e portare avanti iniziative a difesa dei loro iscritti e magari ad attenuazione di certi adempimenti e formalità (non certo degli obblighi) e associazioni che, invece, non riescono, spesso per non avere i mezzi idonei. Purtroppo, ma è difficile ipotizzare diversamente, anche per le associazioni va considerato il rapporto quote associative-costi-servizi.

di Marco Zanon

Venditori? Mossa da non improvvisare

Inserire e gestire nuovi venditori in azienda non è semplice o almeno non così come sembra. Questa importante decisione va presa quindi con attenzione, metodo e spirito imprenditoriale, seguendo qualche importante accorgimento.

Produttori e rivenditori di infissi stanno acquisendo consapevolezza del fatto che per poter continuare a rimanere sul mercato non è più possibile aspettare il cliente, ma è necessario sviluppare azioni commerciali propositive nei confronti della clientela di riferimento. In questo senso molti decidono di inserire in azienda nuove figure commerciali con il compito di generare contatti con nuovi clienti, privati, progettisti o responsabili di imprese edili. Si tratta in sostanza di assumere venditori a cui chiedere di alimentare il flusso di nuovi clienti. La novità è che, mentre in passato l'inserimento di venditori in azienda era iniziativa appannaggio solo delle aziende più strutturate, ora questa decisione viene maturata anche da aziende di minori dimensioni. Queste iniziative importanti e apprezzabili celano un pericolo rappresentato dal fatto che, spesso, il processo di inserimento di queste nuove figure commerciali in azienda viene fatto senza l'esperienza necessaria e, principalmente, con l'intento di delegare un'attività, quella della vendita, tradizionalmente poco amata non solo dai produttori, ma anche da molti rivenditori di infissi che prima di aprire uno show room si dedicavano esclusivamente all'attività di posa e installazione. In sostanza molti imprenditori del settore infissi cercano di assumere un venditore sicuramente per migliorare il flusso delle vendite, ma anche perché vivono con tiepido entusiasmo la prospettiva di essere loro in prima persona a dedicarsi all'attività commerciale e di vendita, preferendo rimanere concentrati su ciò che meglio sanno fare, ossia la loro tradizionale attività legata alla produzione. Si rischia in questo senso di perdere il controllo sul processo di acquisizione di clienti e ordini, affidando queste responsabilità a terzi e perdendo in un certo senso anche le redini dell'azienda, visto e considerato che oggi è più importante saper produrre ordini che finestre. È possibile far fronte a questa situazione adottando alcuni accorgimenti nel processo di inserimento e gestione dei nuovi venditori. Ma prima di tutto è importante assumere un atteggiamento imprenditoriale, lasciando i panni del semplice artigiano o commerciante.

Acquisire una formazione base alla vendita

Non c'è migliore venditore di un imprenditore che alla conoscenza tecnica sia riuscito ad affiancare nel tempo la capacità di creare, gestire e concludere le trattative di vendita. È difficile coniugare la passione e l'abitudine alla produzione e al lavoro manuale con la propensione alla vendita. Ma non è mai troppo tardi per imparare. Anche chi è sempre stato assorbito dalle problematiche tecniche legate alla produzione o alla posa di infissi può, con un pizzico di buona volontà e dedizione, avvicinarsi alle problematiche della gestione commerciale della propria azienda in diversi modi. Numerose società, organizzazioni e le stesse associazioni di categoria propongono corsi di formazione legati alle problematiche commerciali e di vendita. Il consiglio è quello di prendervi parte investendo un po' di denaro, ma soprattutto, quello che più costa, qualche giornata lavorativa. Vi sono poi pubblicazioni e riviste che affrontano temi legati alla vendita che, se lette con concentrazione, attenzione e regolarità, possono rappresentare un ottimo strumento per la riflessione imprenditoriale e la crescita commerciale. L'obiettivo di questo impegno formativo non è volto a trasformare il falegname più incallito nel venditore più spregiudicato, quanto piuttosto quello di acquisire le nozioni base del corretto processo di vendita degli infissi in modo da poter gestire i propri nuovi venditori con maggiore accortezza e competenza. In primis questo facilita la scelta del nuovo venditore da inserire in azienda, in modo che avvenga non sulla base di sensazioni a pelle o consigli di conoscenti e amici, ma attraverso una valutazione puntuale e professionale, permettendo così all'azienda di investire sulla figura effettivamente più adatta al ruolo che viene richiesto e alla tipologia di clientela da seguire. Non è infrequente, per esempio, che aziende orientate prevalentemente alla vendita al privato scelgano superficialmente figure commerciali con esperienza di vendita prevalentemente alle imprese. Spesso in questi casi l'inserimento di nuovo personale si rivela un flop.

Costo fisso o investimento?

La bassa liquidità che caratterizza gran parte degli operatori del settore infissi induce a intraprendere nuove attività cercando di rischiare il meno possibile. Economicamente questo concetto si traduce nel ricercare soluzioni che comportino i minori costi fissi possibili, se non nulli, per l'azienda. Questa necessità induce a scegliere venditori esterni all'azienda, autonomi e retribuiti a provvigione sulla base dei volumi effettivamente realizzati. Sembra la scelta più indicata e razionalmente più valida, ma non è l'unica, anche se spesso viene ritenuta tale. L'alternativa è rappresentata dalla possibilità di inserire il venditore come dipendente in un progetto di crescita aziendale di medio lungo termine. Questa scelta più che sul piano economico va valutata sotto l'aspetto strategico. In questo secondo caso infatti i clienti del venditore sono e restano patrimonio dell'azienda; l'azienda può dirigere e controllare direttamente l'attività di vendita; l'imprenditore può godere di un rapporto professionale più stretto con il collaboratore da cui ricavare informazioni, confronti e consigli per lo sviluppo del mercato. L'obiezione potrebbe essere legata al fatto che, una volta formato e inserito in azienda, il venditore potrebbe andarsene vanificando l'investimento, ma lo stesso vale per un venditore autonomo che andandosene porterebbe con sé i migliori contatti. Inoltre va detto che, quando ne vale la pena, la soluzione per trattenere un bravo collaboratore si riesce a trovare.

Orientare al cliente

Ancora oggi molti imprenditori quando scelgono un nuovo venditore fanno ricadere le loro preferenze su persone dalla spiccata esperienza tecnica. La convinzione è che la competenza tecnica e la conoscenza profonda del prodotto rappresentino l'arma vincente per riuscire a concludere positivamente ogni trattativa. Sicuramente la conoscenza tecnica del prodotto è condizione essenziale per una valida presentazione al cliente, ma spesso non si riesce a capire che la migliore preparazione tecnica non permette di ottenere nessun risultato nella vendita, se non si è in grado di tradurre la caratteristica tecnica dell'infisso in beneficio per il cliente. La vendita di serramenti non è una questione solamente tecnica e oggi ha successo soprattutto chi riesce a interpretare la vendita come un processo che si snoda in più fasi e in cui il cliente va accompagnato con grande attenzione. Questo è vero soprattutto quando l'interlocutore è rappresentato dal cliente privato, target chiave, attualmente, per il successo delle aziende di serramenti. Chi sostituisce i vecchi serramenti per la propria abitazione, infatti, non è interessato al calcolo del valore della trasmittanza termica quanto piuttosto alla quantità di euro che risparmierà di bolletta sul riscaldamento; non è interessato alle dinamiche tecniche di un vetro bassoemissivo quanto alla possibilità di stare vicino alla finestra anche nei giorni più freddi; spesso di fronte a due proposte tecnicamente equivalenti il cliente preferisce l'azienda che è in grado di soddisfare aspetti complementari al prodotto come qualità della posa in opera, consulenza per le pratiche del 55% e possibilità di favorire soluzioni di credito al consumo. Ne consegue che nel momento in cui l'imprenditore è chiamato a scegliere il venditore è consigliabile non focalizzare l'attenzione sulle competenze tecniche, quanto piuttosto preferire persone capaci di ascoltare e raccogliere informazioni presso la clientela, in modo da formulare proposte realmente in grado di offrire loro un reale beneficio e non solo una finestra. In sostanza la scelta della figura commerciale non deve cadere su un tecnico con all'attivo qualche esperienza di vendita, ma su una persona dotata di metodo e organizzazione di lavoro, propenso alla gestione dei rapporti interpersonali e non necessariamente con esperienza di vendita nel settore infissi. Si penserà poi nel tempo a fornire le nozioni tecniche sui serramenti che si rendono necessarie. L'obiettivo deve essere quello di assumere un venditore client oriented e non product oriented.

> Molti imprenditori del settore infissi cercano di assumere un venditore sicuramente per migliorare il flusso delle vendite, ma anche perché vivono con tiepido entusiasmo la prospettiva di essere loro in prima persona a dedicarsi all'attività commerciale e di vendita.

Condividere la gestione del cliente

Una volta assunto il nuovo venditore, spesso ci si sente esautorati dall'impegno di supervisionare l'attività commerciale della propria azienda. Si tende a vivere l'assunzione di un nuovo venditore o responsabile commerciale come una liberazione: "ora che ho assunto un nuovo venditore potrò dedicarmi solo alla produzione" è uno dei pensieri condivisi da molti imprenditori serramentisti. Delegare però non significa abbandonare e invece spesso è proprio questo che avviene. Affidare in toto ad altri la gestione dell'attività commerciale dell'azienda può rivelarsi un errore potenzialmente fatale, soprattutto se si ha a che fare con venditori plurimandatari che, come detto, tendono a sviluppare un loro portafoglio clienti senza condividerlo con l'azienda. Il pericolo è che di punto in bianco il venditore sciolga il proprio vincolo contrattuale con l'azienda portandosi via tutti

> **Affidare in toto ad altri la gestione dell'attività commerciale dell'azienda** può rivelarsi un errore potenzialmente fatale, soprattutto se si ha a che fare con venditori plurimandatari.

Schema per la supervisione dell'attività del venditore

n°	Cliente e tipologia	Tipologia commessa	Inizio trattativa	Ultimo contatto	Stima successo	Prossime iniziative
1	Mario Bianchi *privato*	*Appartamento nuovo:* finestre e porte interne 19.500 €	5 giu	26 giu	50%	Chiamare entro fine luglio e chiedere di poter parlare con il progettista che segue i lavori.
2	Gianni Rossi *privato*	*Appartamento sostituzione:* finestre e porte finestre 14.500 €	10 giu	10 lug	50%	Chiamare la 2° settimana di settembre per proporre una nuova soluzione di vetro bassoemissivo
...	...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...	...
10	Edilcostruzioni *impresa edile*	*Bifamiliare nuovo:* finestre e tapparelle 35.000 €	15 lug	30 ago	80%	Chiamare entro la metà di settembre per concludere la trattativa a fronte di uno sconto ultimo del 5%

i contatti utili per concludere nuove vendite. In questo caso, per ovviare a questa situazione l'azienda può intervenire adottando un processo di supervisione sull'attività dei venditori. Supervisione non significa controllo ferreo. Ogni venditore o responsabile commerciale ha bisogno di un certo grado di autonomia e autodeterminazione per poter rendere al massimo, ma questo non significa che non possa condividere le proprie iniziative commerciali con il titolare dell'azienda. In questo senso è opportuno predisporre alcuni specifici strumenti che permettono all'imprenditore di monitorare l'azione del venditore e di condividere le azioni da promuovere in capo a ogni singola trattativa. In tal senso può tornare utile un semplice schema in cui chiedere al venditore di riportare tutte le trattative che sta portando avanti e che riassumono il potenziale di vendita del venditore e quindi dell'azienda.

Supportare l'azione di vendita

Con l'inserimento del nuovo venditore di frequente si ritiene, erroneamente, che l'investimento commerciale dell'azienda possa ritenersi completato. Invece ogni venditore, da quello alle prime armi fino al più esperto, ha bisogno di essere supportato nella propria azione. Questo per diversi motivi ma tra questi due sono più importanti:

1. permettere al venditore di limitare l'attività di ricerca di nuovi clienti investendo più tempo possibile nell'azione di vendita e di contatto con il cliente;
2. dare un supporto sostanziale al successo dell'attività di vendita, favorendo anche la soddisfazione economica personale del venditore.

Le azioni di supporto alla vendita sono molte e differenziate ma le più efficaci sono quelle che permettono al venditore di avere a disposizione nominativi di clienti potenzialmente già interessati all'acquisto. In questo senso si possono prendere in considerazione tutte le azioni di comunicazione e promozione che creano attenzione e interesse inducendo al contatto il potenziale cliente. Esposizioni fieristiche e presso centri commerciali, attività di mailing presso le abitazioni e gli studi di progettazione, presenza pubblicitaria su riviste o giornali locali, la presenza sulle pagine gialle, la strutturazione di un sito web che presenti un form per inoltrare richieste di informazioni sono solo alcune delle iniziative che possono agevolare l'azione del venditore e permettere all'azienda di ottenere risultati positivi con maggiore facilità. Oltre a questo, l'iniziativa aziendale per supportare l'azione di vendita avrà l'effetto di far capire al cliente finale, privato o impresa che sia, che a monte dell'azione del venditore vi è un'azienda strutturata e organizzata. Spesso avviene il contrario. Il cliente compra il prodotto perché crede più nel venditore mettendo l'azienda in secondo piano e questo può rappresentare un problema. Infatti, nel caso auspicabile che i nostri serramenti siano apprezzati è bene che venga veicolato, tramite il passaparola, il nome dell'azienda e non solo quello del nostro venditore.

Il successo aziendale frutto dell'inserimento di un nuovo venditore quindi è sicuramente legato alla professionalità di quest'ultimo, ma è frutto soprattutto della capacità dell'imprenditore di scegliere la persona più adatta al ruolo e di condividerne e dirigerne le azioni. E quanto più è competente la guida imprenditoriale tanto più si potranno ottenere risultati positivi anche da venditori dotati di minore esperienza.

di Giovanni Tisi

Cortesia: Emmequattro snc

55 %: i consuntivi del 2009

Qualche riflessione sull'applicazione e sull'utilizzo degli sgravi fiscali.

Come ogni anno, ENEA ha pubblicato i dati consuntivi degli interventi di riqualificazione energetica per i quali è stato richiesto l'incentivo fiscale pari al 55% degli importi sostenuti. Il consuntivo riguarda le dichiarazioni presentate entro il 31 dicembre 2009; per quanto riguarda il 2010 non è ancora stato pubblicato nessun dato nemmeno riepilogativo.
Quest'anno il rapporto è molto più articolato e analitico rispetto agli anni scorsi, con una serie di report a livello regionale che consentono valutazioni specifiche per ciascun territorio.

Suddivisione degli interventi

Nell'anno 2009 sono state presentate richieste di agevolazione per un totale di 237.000 pratiche, in linea con quelle del 2008 (248.000), a conferma che i meccanismi di agevolazione sono entrati a regime solo dopo un anno dal loro varo: nel 2007, infatti, furono meno della metà.
Quasi la metà del totale degli interventi di risparmio energetico è riferita alla sostituzione degli infissi; quote altrettanto importanti sono quella relativa alle caldaie (30%) e alla produzione di acqua calda sanitaria con pannelli solari (15%).
Decisamente meno importanti gli altri due interventi agevolabili, che si riferiscono agli interventi di coibentazione di facciate e tetti.
Si conferma quindi la tendenza a preferire interventi facili e immediati, con procedure semplici e sbrigative, a dispetto del fatto che proprio questi interventi sono quelli meno favorevoli dal punto di vista del risparmio e dei tempi di ritorno dell'investimento necessario. Se questo, in fondo, non stupiva negli anni scorsi, quando era ragionevole aspettarsi che il mercato non avesse ancora recepito appieno i vantaggi delle agevolazioni, quando gli stessi professionisti non avevano ben chiaro i termini economici in gioco, è decisamente meno spiegabile che la ripartizione non muti col passare del tempo: dopo tre anni il mercato dovrebbe aver capito che il costo di ciascun MWh risparmiato con interventi sull'involucro è molto più conveniente che non agendo su generatori o infissi. Anche tenendo conto dell'ovvia maggiore complessità delle decisioni (si pensi alle assemblee condominiali necessarie), ormai la misura fiscale è in essere da tanto tempo che sarebbe stato logico aspettarsi una maggior risposta anche su questi interventi più complessi.
Probabilmente, una componente negativa è rappresentata dal quadro di generale incertezza sul mantenimento delle misure di agevolazione; mentre per un singolo soggetto è stato in ogni caso abbastanza agevole decidere se, come e quando intervenire in modo semplice e immediato, lo stesso non è stato possibile in assemblee condominiali o comunque con interventi che necessariamente si protraggono su periodi di tempo maggiori.
Esiste quindi un grosso potenziale di crescita, che richiede però un quadro normativo più stabile di quanto non sia stato finora: intervenire anno per anno su aspetti importanti quali la durata, i limiti da rispettare, i periodi di ammortamento, porta a perdere per strada gli interventi più significativi dal punto di vista del risultato finale.

Gli interventi sugli infissi

Gli interventi sulle strutture trasparenti dell'involucro edilizio sono stati oltre 110mila, per un totale di oltre 2milioni di metri quadri, con un volume di affari che supera il miliardo di euro. Cifre di tutto rispetto nel panorama della produzione nazionale di infissi, che confermano quanto ossigeno ha potuto trarre il settore in un momento di chiara crisi edilizia.
Gli effetti positivi si sono sentiti anche nel 2010, dove, pur in assenza di dati certi, la sensazione è che vi sia stata una sostanziale conferma dei numeri degli anni precedenti, seguita da una notevole accelerazione negli ultimi mesi dell'anno, quando il destino delle detrazioni sembrava segnato.
Come al solito, non è possibile sapere con certezza quanti di questi interventi sarebbero stati eseguiti in ogni caso, senza incentivi, e quanti invece siano stati proprio indotti dalla misura incentivante. Di sicuro, in alcune regioni, il risparmio conseguito è già in grado di giustificare l'intervento, in altre, invece, la quantità di energia risparmiata non giustifica, ai prezzi attuali, l'investimento necessario alla sostituzione, che avviene quindi per ragioni funzionali ed estetiche.
Nel primo gruppo troviamo tutte le regioni del nord, che, incidentalmente, sono anche quelle dove si concentra il maggior numero di interventi, mentre nel secondo gruppo troviamo tutte le regioni meridionali, dove il clima più mite non giustifica economicamente la sostituzione. Vi è da sottolineare però che i serramenti più performanti, necessari nelle regioni settentrionali per raggiungere i limiti imposti per accedere alla detrazione, non sembrano avere un costo molto più alto di quelli meno prestazionali sufficienti in zone climatiche meno severe, tanto che i costi medi per intervento sono abbastanza allineati in tutta la penisola.
Quale indice di convenienza nella sostituzione, ENEA propone di valutare il costo complessivo di ciascuna unità di energia termica risparmiata nel corso della vita utile del serramento nuovo.
Se ogni serramento consente il risparmio di 1 W/m²K, in una zona caratterizzata ad esempio da 2.000 Gradi Giorno, nel corso dei 20 anni porterà a risparmiare circa un Megawatt di energia termica. L'investimento associato a questo risparmio fornisce una stima della convenienza puramente economica per la collettività: dai dati emerge un costo al megawattora che va dai 300 euro per le regioni meridionali ai 150 euro/MWh delle regioni settentrionali.
Produrre un megawattora termico con combustibili tradizionali costa all'incirca 80 euro, ne deriva quindi che al nord, considerato l'incentivo, il serramento si ripaga completamente nel corso della sua vita utile, mentre al sud questo non avviene, per lo meno finché i costi dei combustibili rimarranno ai livelli correnti.
I risparmi calcolati non tengono conto del fatto che i nuovi serramenti avranno probabilmente anche una maggiore tenuta all'aria, con conseguente riduzione del calore speso per gli spifferi: questa posizione è assolutamente corretta, in quanto se da un lato questo risparmio è importante, è anche vero che spesso è eccessivo, con la conseguenza che la ventilazione può essere insufficiente. Meglio non calcolarlo e mantenere adeguatamente areati gli ambienti aprendoli con la dovuta frequenza.

Distribuzione geografica

Il mercato dimostra di aver fatto almeno alcune di queste analisi. Dalla cartina associata si vede infatti che il numero di interventi per 10.000 abitanti è molto maggiore nelle regioni settentrionali che in quelle meridionali; nelle prime risultano eseguiti 30-35 interventi ogni 10mila abitanti, mentre nelle seconde si scende a meno di 10.
Confrontando le analisi con quelle già svolte lo scorso an-

no si nota che il fenomeno si auto alimenta: gli interventi aumentano dove ne erano già stati fatti molti e diminuiscono dove ne erano stati fatti pochi: esiste quindi un passa parola positivo che lascia molti spazi di crescita anche nelle regioni che fin qui non hanno dimostrato eccessiva attenzione.

Ripartizione per tipo di telaio

Nel rapporto 2008, Enea aveva pubblicato il costo medio al metro quadro per le varie tipologie di telaio, suddivise tra PVC, legno e metallo. Nel rapporto 2009 invece, vengono indicati il numero di interventi per ciascuna tipologia.
Il campione, se pur parziale in quanto riferito alle sole sostituzioni, è in ogni caso di tutto rispetto e soprattutto l'analisi è assolutamente oggettiva e super partes, a differenza delle periodiche ricerche di mercato.
Quasi il 60% degli interventi soggetti a detrazione riguardano infissi in PVC, con legno e metallo a spartirsi in modo pressoché paritetico il restante 40%. Si conferma quindi il ribaltamento delle quote di mercato, che avevano visto sin qui il legno come materiale di elezione per la realizzazione di serramenti e l'allineamento dell'Italia agli standard europei che da tempo hanno nel PVC il materiale più utilizzato.
Il dato si riferisce alle sole sostituzioni, ma è evidente uno spostamento di preferenze dell'utente finale, sul quale l'intero settore dei serramenti in legno farà bene a riflettere. Non è questa la sede per un approfondimento delle cause e delle ragioni di tali orientamenti, ma è d'obbligo sottolineare come la migliore organizzazione della filiera del PVC, più pronta a veicolare il messaggio, più capace di investire in pubblicità e in promozione sia stata in grado di far valere le intrinseche qualità dei telai in materiale plastico in modo più ficcante e capillare di quanto non sia riuscito alla frammentata e meno organizzata filiera del legno.
Meno credibile o forse solo del tutto inattesa è la ripartizione per tipo di vetrazione adottata sui serramenti.
Secondo il rapporto, il 40% dei serramenti installati sarebbe provvisto di tripla vetrazione e il 14% di una vetrazione non basso emissiva: entrambe le cifre destano alcune perplessità. Da un lato, la tripla vetrazione è necessaria solo in poche zone dal clima particolarmente rigido e, visti i costi, sembra strano che il suo utilizzo su base volontaria sia così massiccio; dall'altro, le zone climatiche che non necessitavano di vetrata basso emissiva, già nel 2009, erano quelle dove si sono avuti meno interventi (zone climatiche A e B). È possibile, come già avvertono gli estensori del rapporto, che alcune semplificazioni procedurali abbiano 'ridotto la precisione tecnica della base numerica', cioè che la possibilità di dichiarazione semplificata con la compilazione del solo allegato F, effettuata dallo stesso soggetto finale, abbia introdotto alcuni errori, magari non sostanziali ai fini della detrazione, ma significativi per le analisi di maggior dettaglio.

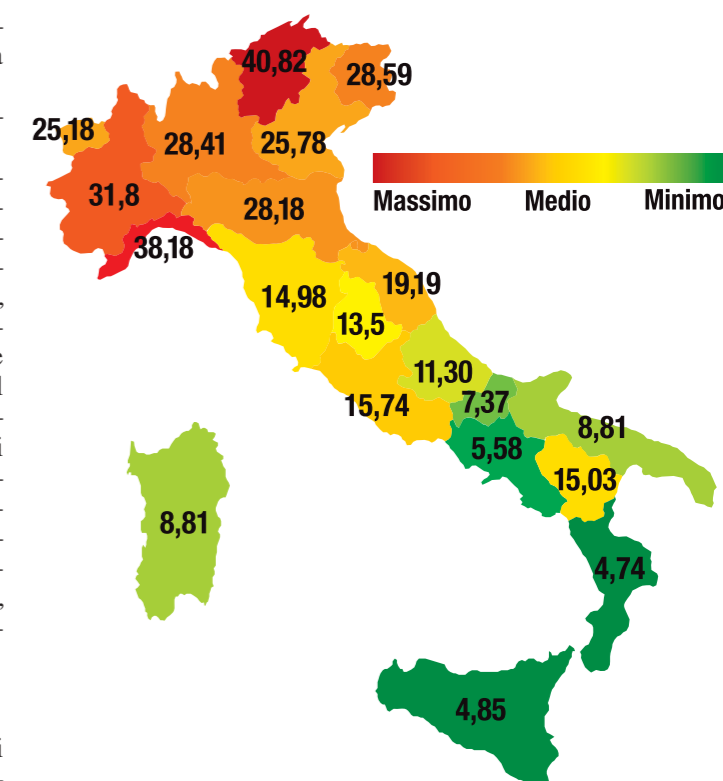
Conclusioni

Il rapporto conferma l'importanza degli incentivi fiscali ai fini del conseguimento degli obiettivi di risparmio energetico; dai dati emerge che, al di là di alcuni interventi effettuati in zone particolarmente sfavorevoli, l'incentivo serve a conseguire un effettivo pareggio tra i costi da sostenere e i risultati che si possono raggiungere.
Si è già sottolineato lo scorso anno come questa forma di incentivazione sia più conveniente per la collettività rispetto ad altre forme di sostegno alla produzione di energia che, se risultano più convenienti per l'investitore, sono ovviamente più onerose per l'insieme dei contribuenti.
Piuttosto, vi è da sottolineare che al settore non giova il clima di incertezza che grava su tutta la materia: in assenza di un quadro certo e univoco, gli interventi più significativi stentano a decollare e gli altri vengono decisi in modo schizofrenico sotto la spinta di scadenze e variazioni normative anche retroattive, come è successo nella primavera del 2010.
Il 2011 si è aperto con una drastica riduzione di richieste di sostituzione, legata soprattutto a due fattori: da questo anno le spese potranno essere ammortizzate solo in 10 anni, quindi in modo più diluito, e questo ha comportato una grande accelerazione di richieste per iniziare i lavori entro il 31 dicembre 2010: chi voleva fare, ha anticipato. In realtà la misura fiscale non è poi così penalizzante: scalare in 10 anni piuttosto che in 5 comporta al massimo un aggravio del 5-6% e in ogni caso allinea la durata di questo provvedimento a quella che riguarda le ristrutturazioni edilizie e quindi si può ragionevolmente sperare che, superato il momento iniziale, il mercato ritorni ai volumi degli anni scorsi.

Numero di interventi per 10mila abitanti: 2009

di Elena Padovan

Il colloquio di selezione: istruzioni per l'uso

Quando si decide di assumere una persona, la scelta si compie soprattutto in base all'impressione che ci si fa durante il colloquio. Ecco perché si tratta di un'occasione fondamentale, che richiede un'accurata preparazione e organizzazione.

Accanto ai numerosi manuali ad uso di chi deve trovare lavoro, che spiegano come presentarsi al meglio per farsi assumere, proponiamo una serie di consigli a chi si trova dall'altra parte e deve individuare il collaboratore più adatto al ruolo e al contesto, soprattutto quando in azienda si decide di condurre "in proprio" la selezione e di non affidarsi a un professionista o a un'agenzia specializzata. Abbiamo scritto "il più adatto" e non "perfetto" perché uno degli errori da evitare è cercare il candidato senza difetti, corrispondente in tutto e per tutto al profilo che abbiamo individuato. La fase preliminare al colloquio, di cui abbiamo parlato nello scorso numero, consiste infatti nel tracciare il ritratto del futuro collaboratore a partire dall'analisi del ruolo, delle attività, delle responsabilità e delle relazioni che dovrà gestire. La selezione, si diceva, consiste in un confronto tra le caratteristiche dei candidati e il profilo di riferimento. Tuttavia ciò non deve indurre a sperare di trovare esattamente chi avevamo immaginato, ma piuttosto chi si avvicina e soprattutto è motivato a impegnarsi per arrivare a corrispondere alle esigenze del ruolo.
Ma procediamo con ordine, cercando di capire come ci si può organizzare per ottenere un buon risultato.

L'organizzazione del colloquio

Chi. Generalmente a condurre il colloquio, a seconda delle dimensioni e della strutturazione dell'azienda, può essere il titolare o il responsabile del personale. Tuttavia è importante che almeno in una fase successiva, quando già si è individuata la rosa dei candidati migliori, al secondo incontro partecipi anche il responsabile diretto della persona da assumere, ossia colui che lavorerà più a stretto contatto con il futuro collaboratore.
Dove. Il luogo fisico in cui si svolge l'intervista è importante sia per favorire la conduzione dell'intervista, sia per l'influenza che può avere sulle reazioni dei candidati. Il luogo deve essere accogliente, confortevole, silenzioso, riservato, pratico, adeguato all'importanza dell'organizzazione di cui deve riflettere l'immagine ed il prestigio. In generale, attraverso il luogo del colloquio i candidati si creano un'immagine dell'organizzazione, della sua cultura, del suo clima interno: è quindi un elemento importante per trasmettere messaggi coerenti con l'immagine aziendale che si desidera comunicare.
Quando. Un colloquio di selezione dura in media 40-45 minuti, ma gli appuntamenti vanno fissati in genere con intervalli di 50-60 minuti perché tra un'intervista e l'altra bisogna prevedere degli intervalli sufficienti per fissare le note essenziali e le impressioni sui candidati. È importante iniziare solo quando si è certi di poter concludere il colloquio senza interruzioni, dando disposizioni ai colleghi in modo da non essere disturbati, né per telefono, né di persona.
La documentazione. Come anticipato nello scorso articolo è utile preparare le informazioni sul ruolo e il profilo di riferimento (job description e job profile), e tenere sotto mano la traccia delle domande da porre, i curricula e ogni altra documentazione raccolta sui candidati.

Obiettivi e fasi del colloquio

Il colloquio di selezione si propone, in generale, due finalità:
a. raccogliere informazioni sul candidato;
b. dare informazioni sul lavoro offerto.
E l'ordine non è casuale: per evitare di influenzare il candidato e alterare l'esito del colloquio, è opportuno fornire le informazioni sul ruolo e sul lavoro solo verso la fine, osservando anche se e quali domande in proposito provengono dal candidato. Il rischio è quello di suggerire cosa dire per apparire "giusto" per il posto.
Riscaldamento. I primi 4-5 minuti vanno dedicati al "riscaldamento" o "warm up": iniziare e concludere il colloquio nel modo meno formale possibile mette il candidato a suo agio, lo tranquillizza liberandolo da forti tensioni emotive e da timori che potrebbero bloccarlo o farlo chiudere in difesa. È buona regola iniziare il colloquio con argomenti familiari al candidato, ed evitando domande su questioni di natura strettamente personale.
Esame. La successiva mezz'ora viene dedicata alla conoscenza del candidato. Si pongono domande sull'esperienza passata, sui ruoli ricoperti, sui motivi dei cambiamenti, facendosi guidare dal curriculum. L'obiettivo è capire realmente cosa faceva il candidato, le sue responsabilità, i risultati ottenuti, ma anche le difficoltà incontrate (nel lavoro, con i colleghi, con i superiori) e i motivi per cui ha lasciato quel posto. È interessante sapere il perché di eventuali dimissioni (insoddisfazione, ambizione, difficoltà che hanno indotto a cercare qualcos'altro od offerta di migliori opportunità...), ma occorre capire anche le possibili motivazioni di un mancato rinnovo di un contratto a tempo determinato, benché attualmente il calo di lavoro spesso costringa a interrompere il rapporto anche con validi collaboratori. Anche le eventuali incongruenze del CV vanno esplorate: eventuali sovrapposizioni o buchi temporali, esperienze troppo brevi, o dichiarazioni di ottimi risultati raggiunti seguiti da brusche interruzioni di rapporti di lavoro.
Si arriva quindi alle motivazioni attuali e alle aspirazioni: a ciò che ha spinto il candidato a proporsi per il ruolo in oggetto, alle competenze che pensa di avere per ricoprirlo al meglio, agli obiettivi che si pone nei prossimi anni.
Le domande poste nel corso dell'intervista possono rientrare in tre ampie categorie:

a. *domande aperte.* Il loro scopo è quello di introdurre un certo argomento e di invitare il candidato a parlare, a prendere una posizione, a esprimere anche pareri, valutazioni ed emozioni. Iniziano con: perché, che cosa, come, mi parli; ad esempio: "*Che cosa ne pensa dell'automazione del lavoro?*", "*Perché vuole lavorare in questa azienda?*", "*Mi parli delle sue precedenti occupazioni*";

b. *domande chiuse.* Si riferiscono a qualcosa di definito, si può rispondere con "sì", "no", o un'altra parola singola. Si usano per verificare specifici aspetti d'indagine. Iniziano generalmente con: dove, ha, è, come, quanto. Per esempio: "*È figlio unico?*", "*Dove ha conseguito il diploma?*", "*Ha lavorato all'estero?*", "*Dove si è laureato?*". Vanno usate solo per ottenere conferme poiché spesso forniscono già delle alternative implicite di risposta e quindi non consentono di approfondire la conoscenza del candidato;

c. *domande ipotetiche.* Si chiede al candidato come si comporterebbe o reagirebbe in un'ipotetica situazione. Si usano per verificare un'ipotesi, specifiche competenze o per valutare come il candidato pensa sia opportuno agire in determinate condizioni, simili a quelle che incontrerà nel nuovo lavoro. Includono generalmente la parola "se". Per esempio: "*Come si comporterebbe se..?*", "*Cosa farebbe se trovasse un collega poco collaborativo ad affiancarla?*", "*Se la concorrenza abbassasse i prezzi del 10% lei come agirebbe?*", "*Se gli infortuni in officina aumentassero sensibilmente, lei cosa farebbe?*".

Normalmente è consigliabile iniziare ad affrontare i vari argomenti del colloquio con domande aperte, per passare poi ad eventuali domande ipotetiche, e solo infine porre domande chiuse.

È utile prendere appunti durante il colloquio, soprattutto se si ha in programma di vedere più candidati. Al momento può sembrare facile ricordare i dettagli, ma poi è normale fare confusione.

Controesame. Negli ultimi minuti del colloquio si lascia al candidato lo spazio per porre domande. Si tratta in realtà di un momento importante per capire meglio le motivazioni, l'interesse ed eventuali riserve sul ruolo e sull'organizzazione. Potrebbe quindi risultare utile approfondire degli aspetti precedentemente lasciati sullo sfondo. Il fatto che non venga posta alcuna domanda invece deve far presupporre una posizione acritica, per cui "qualsiasi posto va bene, pur di lavorare", salvo poi scoprire che non è proprio così.

Conclusione. "Le faremo sapere": così spesso si conclude un colloquio. Ricordiamo che anche i candidati valuteranno la nostra organizzazione, e quindi essere precisi e affidabili lascerà comunque un ricordo positivo. Si conclude dicendo entro quando e come verrà dato un riscontro del colloquio e gli accordi vanno mantenuti anche in caso di esiti negativi.

È opportuno dilazionare un po' i tempi della valutazione finale (almeno di qualche ora), per dar tempo alle impressioni e alle prime valutazioni di "sedimentare" e scaricarsi degli elementi di emotività che possono scaturire dall'interazione. Le decisioni vanno prese a freddo confrontando, sulla base di precisi criteri, gli esiti dei diversi colloqui.

Gli errori da evitare

Interrompere il candidato. L'ascolto attento è fondamentale per cogliere anche i piccoli segnali da approfondire, o le informazioni contrastanti, ma anche per osservare il comportamento non verbale e i segnali che indicano disagio (evitare il contatto visivo, coprirsi la bocca quando si parla, senza interruzioni).

Parlare troppo. In generale, meno parla l'intervistatore, più l'intervista ha successo, ma ciò non significa imporre al candidato lunghi, stressanti silenzi.

Attaccare il candidato o metterlo a disagio. Benché esista una tecnica di colloquio volontariamente stressante, che serve per misurare la capacità di gestione dell'ansia, consigliamo di mantenere un atteggiamento collaborativo e professionale, mai inquisitore e autoritario, rispettoso dei punti di vista dell'intervistato. È opportuno evitare di mettere il candidato in posizione difensiva, offrendogli un supporto nei momenti di difficoltà e di ansia, trovando le modalità di volta in volta più opportune per superarle.

Fare domande che orientano le risposte. Sappiamo bene che il modo di porre le domande può influenzare le risposte. Nel contesto del colloquio l'obiettivo è capire chi si ha davanti, non rispecchiarsi in lui o lei. Se risponde per compiacimento ciò che noi vorremmo, rischiamo di dare una valutazione troppo positiva di una persona che in realtà si rivelerà diversa.

Essere affrettati nel dare un giudizio. Durante il colloquio l'obiettivo è raccogliere informazioni e conoscere il candidato: solo successivamente si deve valutarlo e giudicarlo. Le impressioni immediate e intuitive possono essere giuste, ma possono anche guidarci nella direzione sbagliata, poiché siamo fisiologicamente portati a cercare di verificare la nostra idea attraverso domande mirate, anziché cercare di confutarla per capire se è veramente fondata.

Farsi influenzare dall'effetto alone. Si tratta di un effetto ben noto in psicologia: una qualità rilevata (che sia un'impressione o una constatazione oggettiva, questo non ha importanza) diventa l'essenza della persona, per cui se la qualità risulterà positiva, allora la persona stessa sarà giudicata molto positiva e viceversa se si rileva la presenza di un aspetto negativo. Potrebbe essere la simpatia, l'aspetto fisico, il fascino o all'opposto la sciatteria, il modo di parlare: si tratta di dettagli che, se per noi sono importanti, finiscono per determinare il giudizio complessivo, nascondendo altre caratteristiche potenzialmente più importanti.

Scegliere chi ci piace o ci assomiglia. È inevitabile: si seleziona una persona in funzione della sua personalità. Alcuni caratteri ci piacciono e percepiamo subito un certo feeling, con altri questo non avviene e quindi tendiamo a evitarli. È importante però ricordare che nella valutazione finale va considerato il lavoro, il ruolo e i soggetti con cui si relazionerà. Una persona esteticamente poco gradevole, con qualche difficoltà a rapportarsi con gli altri e, per sua stessa ammissione, riservato e solitario, non va scartato a priori, soprattutto se stiamo cercando un programmatore informatico! "Chi si somiglia, si piglia" dice il proverbio. In una selezione scegliere chi ci assomiglia può garantire sintonia, ma può anche portare a competizione e conflitti se il ruolo è complementare al nostro.

di Luca Pozza

Federalismo fiscale: cos'è?

Una breve guida per capire cosa cambia con l'approvazione del decreto sul federalismo municipale.

È il federalismo fiscale uno delle principali novità della politica italiana degli ultimi anni, destinata inevitabilmente a condizionare anche gli aspetti amministrativi ed economici del nostro Paese. Letteralmente il federalismo fiscale rappresenta "la dottrina economico-politica volta a instaurare una proporzionalità diretta fra le imposte riscosse in una determinata area territoriale del paese (dai Comuni alle Province sino alle Regioni) e le imposte effettivamente utilizzate dall'area stessa.
In Italia il federalismo fiscale, che non era espresso nella Costituzione del 1948, è oggi previsto a seguito della riforma del titolo V operata con la legge costituzione n. 3/2001, dall'art. 119 della Costituzione, che ne contiene i principi ed entrato in funzione a seguito dell'approvazione della Legge delega n° 42 del 5 maggio 2009. Tale sistema, integrato e coordinato tra i vari livelli di governo dello Stato, prende il nome di fisco federale. Proprio quest'ultimo è già attuato in Alto Adige, la cui autonomia sancita dallo statuto negli Anni Settanta, prevede un'ampia autonomia finanziaria e legislativa: le province speciali trattengono i nove decimi di tutte le entrate tributarie erariali (anche sui tabacchi, benzina e marche da bollo), particolare autonomia anche sui servizi in genere affidati al potere centrale quali le scuole, la viabilità e le infrastrutture. Anche la Regione Sicilia, ai sensi del proprio Statuto, è dotata di completa autonomia finanziaria e fiscale. Proprio in Italia il termine federalismo, cavallo di battaglia della Lega Nord ma con il tempo accettato anche dagli altri schieramenti, è utilizzato generalmente per rivendicare una maggiore autonomia delle Regioni, o di gruppi di Regioni.
Il federalismo fiscale, avviato con l'approvazione del disegno di legge delega, da parte del Consiglio dei ministri dell'11 settembre 2008 e poi, come detto, approvato nel maggio dell'anno successivo, comprende otto decreti attuativi della stessa legge delega. Alcuni di questi hanno concluso il loro iter e sono già in vigore: si tratta del federalismo demaniale (decreto legislativo n. 85 del 28 maggio 2010), Roma Capitale (n. 156 del 17 settembre 2010) e i fabbisogni standard (n. 216 del 26 novembre 2010). L'ultimo nato, che è anche il più importante della riforma, è il federalismo municipale, il cui iter legislativo si è concluso con il decreto n. 23 del 14 marzo scorso. Gli altri quattro, che seguono a ruota e che andranno all'esame delle commissioni parlamentari, sono l'autonomia tributaria di Regioni e Province; la perequazione e rimozione squilibri; le sanzioni e premi per regioni, province e comuni; l'armonizzazione sistemi contabili.
Particolarmente lungo e impegnativo l'iter che si è lasciato alle spalle il federalismo municipale. Gli schemi di decreto, ciascuno dei quali doveva essere corredato di una relazione tecnica che ne evidenziasse gli effetti finanziari, sono stati adottati dal Governo, previa intesa in sede di Conferenza unificata Stato-regioni-autonomie locali e successivamente trasmessi alle Camere per l'espressione del parere da parte della Commissione bicamerale e delle Commissioni parlamentari competenti per i profili finanziari (vale a dire le Commissioni bilancio delle due Camere).
Come prevede la normativa, anche per gli altri punti del federalismo fiscale, all'adozione dei decreti si può peraltro procedere anche qualora non venga raggiunta l'intesa in sede di Conferenza unificata: in tal caso, e trascorsi 30 giorni dalla prima seduta della Conferenza in cui gli schemi di decreto legislativo sono posti all'ordine del giorno, il Consiglio dei ministri può comunque deliberare la trasmissione alle Camere, approvando contestualmente una relazione in cui vengono motivate le ragioni per cui l'intesa non è stata raggiunta. Sia la Commissione bicamerale che le Commissioni bilancio sono chiamate a esprimersi entro 60 giorni (prorogabili di ulteriori 20 giorni) dalla trasmissione dei testi; decorso tale termine, i decreti possono essere comunque adottati. È inoltre prevista l'ipotesi in cui il Governo non intenda conformarsi ai pareri parlamentari: in tal caso esso trasmette nuovamente gli schemi alle Camere con le relative osservazioni ed eventuali modificazioni, rendendo a tal fine comunicazioni davanti a ciascuna Camera; trascorsi 30 giorni da tale trasmissione, i decreti legislativi possono essere adottati.

Federalismo Municipale
Cosa cambia per Comuni, aziende e cittadini

Ecco le novità principali per i Comuni e per i contribuenti (siano aziende o cittadini) con la conclusione dell'iter parlamentare del decreto legislativo sul federalismo municipale. Il fisco municipale, che sostituisce circa 11 miliardi di trasferimenti, entra il vigore da quest'anno, ma sarà a regime non prima nel 2014.

FISCALITÀ IMMOBILIARE E FONDO DI RIEQUILIBRIO
È il primo effetto del federalismo municipale in attesa che il sistema vada a regime. Da quest'anno sono attribuite ai Comuni la cedolare secca, in misura del 21,7% e il 30% dell'imposta di registro e di bollo, delle imposte ipotecarie e catastali. Il gettito confluisce nel fondo sperimentale di riequilibrio che è in vigore per tre anni e comunque fino all'entrata in vigore del fondo perequativo previsto nella delega. Per il funzionamento del fondo e la sua ripartizione si rinvia ad un decreto del ministero dell'interno di concerto con quello dell'economia.

COMPARTECIPAZIONE ALL'IVA
Ai Comuni è attribuita una compartecipazione del 2% al gettito Iva. In sede di prima applicazione e in attesa della determinazione del gettito Iva ripartito per Comune, l'assegnazione del gettito avviene sulla base del gettito Iva per provincia suddiviso per il numero degli abitanti di ciascun comune.

CEDOLARE SECCA SU AFFITTI
Si applica a partire dal 2011. I proprietari di immobili affittati possono scegliere di restare con l'attuale regime Irpef o la cedolare con aliquota del 21% per i canoni liberi. Per i canoni concordati scende al 19%. I proprietari che scelgono la cedolare rinunciano ad applicare aumenti previsti nel contratto a qualsiasi titolo, compreso l'adeguamento all'indice Istat. Gli inquilini devono essere avvertiti della scelta con lettera raccomandata. La cedolare secca sostituisce anche le imposte di registro e di bollo sulle risoluzioni o le proroghe del contratto di locazione.

ADDIZIONALI IRPEF 2010
I Comuni che oggi sono sotto la soglia dello 0,4% di Irpef richiesta, potranno incrementare l'imposta (massimo dello 0,2% annuo) anche retroattivamente, ossia sui redditi 2010, ma devono averlo fatto entro il 31 marzo.

IMPOSTA DI SOGGIORNO
I Comuni capoluogo di provincia, le Unioni di comuni e i Comuni turistici possono istituire una tassa di soggiorno fino ad un massimo di 5 euro a notte a turista. Il gettito va a finanziare interventi nel settore turistico, comprese le strutture ricettive, interventi di manutenzione dei beni culturali e anche i relativi servizi pubblici locali. Alcuni comuni, in primis Milano, hanno già annunciato che non intendono applicarla.

IMPOSTA DI SCOPO
Viene ampliata. Potrà essere istituita dai Comuni per finanziare un range più ampio di opere pubbliche e può finanziare l'intero ammontare della spesa per l'opera.

PIÙ CONTROLLI AI COMUNI
I Comuni sono chiamati a svolgere un ruolo attivo nella lotta all'evasione fiscale. E i sindaci sono incentivati a farlo perché ai municipi viene assegnato tutto il maggior gettito derivante dall'accatastamento degli immobili fantasma e il 50% (anziché il 30% come è attualmente) del maggior gettito derivante da accertamenti fiscali.

SANZIONI
A decorrere dal 1° aprile scorso le sanzioni previste per inadempimento degli obblighi di dichiarazione delle variazioni di consistenza o di destinazione sono quadruplicati. Il 75% delle sanzioni è devoluto al Comune di ubicazione dell'immobile interessato.

RIFORMA FISCALE (2014)
Con la sua entrata in vigore l'Ici sulla seconda casa e sugli immobili commerciali sarà sostituita dall'imposta municipale IMU (aliquota 7,6 per mille), esenti gli immobili del Vaticano, scuole, hotel e cliniche; l'IMU secondaria sostituirà tassa e canone per occupazione di spazi pubblici, imposta comunale su pubblicità e affissioni e canone per installazione dei mezzi pubblicitari.

di Giovanni Tisi

Condensa e muffe: colpa dei serramenti?

Il problema della formazione di condensa e della crescita di muffe all'interno dei locali abitati è da sempre uno degli aspetti più critici delle costruzioni: qualunque acquirente si sincera personalmente della assenza di questi fenomeni prima di procedere alla valutazione dell'immobile, sia esso nuovo, ristrutturato o esistente.

Case vecchie, umide, poco soleggiate hanno da sempre dovuto fare i conti con la formazione di muffe, i metodi e i rimedi che si possono utilizzare per limitare il danno sono abbastanza conosciuti e utilizzati.
Quello che stupisce gli addetti ai lavori però, è l'elevata incidenza di problemi di questo tipo su alloggi nuovi o ristrutturati; case nuove, con cappotto, con i migliori sistemi di controllo della temperatura, con buoni impianti, ottimi serramenti, che mostrano condensa, muffe e intonaci rovinati già al primo inverno.
È abbastanza scontato che in questi casi scatti il relativo contenzioso legale, direttamente correlato allo sconcerto dei proprietari dell'immobile. Ed è abbastanza comune anche il rimpallo di responsabilità tra costruttore e acquirente: il primo accusa il secondo di non arieggiare, il secondo accusa il primo di non aver costruito come si sarebbe dovuto; alla fine entrambi concordano che la colpa è del serramentista e dei suoi serramenti 'troppo stagni', o, in alternativa, del cappotto che impedisce ai muri di 'respirare'.
Cosa c'è di vero nelle due affermazioni? A chi imputare la responsabilità di un fenomeno assolutamente indesiderato, da evitare nel modo più assoluto per ragioni di salute?
La materia è piuttosto complessa, in quanto dipende sicuramente dalle caratteristiche dell'involucro e dalle soluzioni costruttive messe in atto, ma risente altrettanto direttamente dalle modalità d'uso dell'alloggio e dalle condizioni climatiche del contesto in cui è inserito.
Lo scopo di questo articolo, che, per ragioni di lunghezza verrà suddiviso su più numeri, e proprio quello di affrontare, almeno per sommi capi, i vari aspetti che riguardano il fenomeno, per arrivare ad avere un quadro sommario delle responsabilità e soprattutto per indicare quali interventi mettere in atto per prevenire o correggere il fenomeno.

Si cercherà di fissare un confine tra cattivo utilizzo e cattiva costruzione, utilizzando come parametro quanto previsto dalle vigenti normative, segnalando soprattutto quali comportamenti portano a situazioni di potenziale rischio di muffa. Come non è difficile immaginare, si vedrà che nella maggioranza dei casi si tratta di cattive abitudini sia costruttive che nel modo d'uso, le quali si potevano considerare innocue in situazioni comunque di per sé inefficienti, mentre diventano drammaticamente sbagliate in presenza di involucri edilizi molto performanti.
Per fare qualche esempio, il classico ponte termico della soglia della finestra, il cui effetto era mascherato dalla presenza di un elemento scaldante posto nel sottodavanzale, diventa inaccettabile con un riscaldamento a pavimento.
Ancora: aprire le finestre solo quando inizia a formarsi un po' di condensa, era una cattiva abitudine che in ogni caso non aveva grossi effetti con vetrate isolanti da 2,8 W/m²K (che iniziano ad appannarsi già con il 60% di umidità relativa), mentre diventa improponibile con vetrate isolanti da 1 W/m²K: quando il vetro si appanna è probabile che l'umidità interna superi già l'80%, con un simile tasso, la formazione di muffe è praticamente assicurata.
La vera questione, la reale causa di buona parte di questi problemi risiede proprio nella rivoluzione dei sistemi costruttivi a cui si è assistito: passare da una casa che consuma 200 kWh/m² anno a una che ne consuma un quarto, non poteva essere indolore; un'automobile che consumasse 1 litro per 60 km richiederebbe sicuramente un adattamento degli stili di guida. L'errore, forse, è connesso proprio a questa mancanza di consapevolezza di un aspetto tutto sommato scontato: serve più informazione, più coscienza, più consapevolezza nella realizzazione e nell'utilizzo di un bene, le cui prestazioni sono completamente differenti da quelle a cui eravamo abituati.
In un sistema abbastanza complesso quale è un edificio, non è possibile ottimizzare un solo aspetto, senza tenere in conto che questo produrrà effetti collaterali; se ciascuno fa il suo meglio, nel suo piccolo, coltivando il suo orticello, il risultato sarà disastroso: il miglior vetraio toglierà alla signora Maria il campanello d'allarme, il miglior impiantista farà sì che l'aria rimanga gradevolmente e perfettamente ferma, il miglior serramentista azzererà gli spifferi, il posatore qualificato sigillerà pure i giunti e il risultato sarà una bella formazione di muffe.
È evidente che è mancato un coordinamento, una progettazione complessiva, una analisi a priori delle condizioni che si sarebbero venute a creare e quindi l'individuazione dei provvedimenti da mettere in atto per prevenire il problema.
Nel seguito, si farà esplicito ed esclusivo riferimento all'umidità di condensazione, escludendo altri fenomeni ugualmente pericolosi dovuti a infiltrazioni di acqua piovana o di risalita capillare di acqua dalle fondamenta; per questo insieme di fenomeni infatti, le analisi e i relativi interventi correttivi sono di natura completamente diversa: purtroppo non è infrequente osservare che la presenza di infiltrazioni contribuisce in modo determinante a mantenere un eccessivo tasso di umidità interna, con il risultato che, dopo un certo periodo, si vengono a formare muffe da condensazione anche in luoghi molto lontani dall'infiltrazione.

Il punto di mezzo

Per iniziare a dirimere la questione, è d'obbligo riferirsi alla normativa, in particolare il Decreto Legislativo 311/2006, come modificato dal DL 59/2009 e le norme UNI EN ISO 13788 e UNI EN 15251. Il primo, che è più noto per aver introdotto la Certificazione Energetica degli Edifici e aver fissato o rettificato i limiti di trasmittanza delle strutture che compongono l'involucro edilizio e i parametri di rendimento degli impianti di riscaldamento, fissa anche le condizioni interne di temperatura e umidità a cui fare riferimento in assenza di specifici impianti di condizionamento e controllo; precisamente afferma che le verifiche di assenza di condensazione superficiale vanno effettuate a partire da una condizione standard di 20°C e 65% di umidità relativa. (Art.4 comma 17 DPR 59/09)
Quale norma tecnica per la valutazione del comportamento igrotermico degli edifici si utilizza appunto la 13788 già indicata; questa consente di verificare se una data struttura che delimita una ambiente è soggetta o meno a condensazione superficiale e se, e in che misura, è soggetta a condensazione interstiziale, cioè all'interno del pacchetto murario.
La UNI EN 15251, che pure fissa parametri per la salubrità degli ambienti, è di più difficile applicazione, in quanto usa come parametro il numero di ricambi orari, difficile da misurare e utilizzare in caso di ventilazione completamente naturale, che rappresenta la normalità per le civili abitazioni prive di qualsiasi impianto di ricambio dell'aria.
In ogni caso, quindi, il punto di incontro tra utente e costruttore è costituito dalle condizioni interne specificate; in estrema sintesi si potrebbe affermare che :

- da un lato il costruttore deve garantire che l'alloggio, utilizzato correttamente con un umidità media del 65% a 20°C, non presenti condensa superficiale e non consenta la creazione di zone favorevoli alla formazione di muffe;
- dall'altro, il conduttore dovrà mantenere un regime di temperatura e umidità compatibile con le verifiche effettuate; è evidente infatti che nessuna costruzione può evitare l'instaurarsi di condizioni critiche, se non viene adeguatamente utilizzata.

La norma consente anche un diverso modo per arrivare alle presumibili condizioni interne a partire da quelle esterne, ma il legislatore ha preferito specificare con chia-

rezza quali sono le condizioni standard da utilizzare, onde evitare interpretazioni di parte.
Questa chiarezza semplifica il processo di attribuzione delle responsabilità: in presenza di problemi sarà sempre abbastanza agevole verificare le caratteristiche dell'involucro edilizio (trasmittanze, presenza di ponti termici, errori di progettazione), o puntare il dito su comportamenti scorretti dell'utente, dimostrabili tramite registrazioni di lungo periodo dei parametri di temperatura e umidità interna.
L'indubbia chiarezza normativa ha però un costo non indifferente: partire dal 65% di umidità relativa è un vincolo decisamente stringente; anticipando conclusioni a cui si arriverà in seguito, significa garantire che nessun

Il punto
di incontro

65% Ur
20°C

Il costruttore
Verifica l'assenza di condensa.
Verifica l'assenza di muffa.

Il conduttore
Mantiene uno stile di vita che garantisca questi valori medi.

punto dell'involucro abbia temperature al di sotto dei 13° C per evitare la formazione di condensa, e che nessun punto dell'involucro si trovi stabilmente per più giorni a temperature inferiori a 16° C per evitare che si possano formare delle muffe; oltre alle trasmittanze dei singoli componenti (pareti, finestre, vetri, portoncini) andranno adeguatamente progettate le interconnessioni tra gli elementi, per eliminare nel modo più efficace l'influenza degli inevitabili ponti termici.
D'altro canto, la progettazione di edifici sempre più efficienti e l'installazione di componenti sempre più performanti richiede all'utente di verificare che vi sia una ventilazione sufficiente. In presenza di un involucro pressoché stagno, superare il limite del 65% è tutt'altro che difficile. Arieggiare poco e male, mantenere ambienti tra loro collegati a temperature molto differenti, ostruire i previsti fori di ventilazione sono tra i comportamenti che portano facilmente a mantenere regimi di umidità notevolmente superiori rispetto a quelli utilizzati per le verifiche e, quindi, incorrere nei problemi citati.

Ma quanta acqua produciamo?

Le condizioni igrometriche all'interno di un ambiente chiuso dipendono in modo esclusivo dal bilancio di materia: da un lato nell'alloggio viene prodotta una certa quantità di umidità, dall'altro l'aria uscente, più calda, porta con se più umidità di quella entrante: il bilancio tra i due flussi entrante e uscente determina l'innalzamento o la riduzione del tasso di umidità interna. Trascureremo per il momento il fatto che parte del vapore possa essere assorbito o rilasciato dagli arredi o dai tessuti.
Le fonti più comuni di produzione del vapore all'interno di una abitazione sono riportate in tabella1, e si riferiscono a valori di letteratura; è evidente che ci si riferisce a valori medi applicabili in un contesto di normale residenza: situazioni particolari o utilizzi molto diversi dall'ordinario porteranno a carichi entranti nettamente differenti.
Sempre in tabella si è provveduto a moltiplicare i carichi unitari per una durata presumibile di utilizzo, sempre considerando valori medi; il risultato porta alla conclusione che in un appartamento normale, utilizzato da una famiglia media, con abituali standard di comportamento si possono produrre dai 6 ai 7 Kg di vapore ogni giorno, che possono ulteriormente aumentare secondo lo stile di vita personale o l'utilizzo di alcuni elettrodomestici.
In assenza di sistemi di trattamento dell'aria, tutto questo vapore andrà allontanato mediante il ricambio dell'aria interna, prelevando dall'ambiente esterno aria con un inferiore contenuto di umidità.
In una situazione tipica, con aria esterna a 10° C e con umidità relativa dell' 80%, scambiata con aria interna a 20° C e il 65% di umidità relativa consentirà di allontanare circa 5 grammi di vapore per ogni metro cubo scambiato.
Un bilancio immediato consente di dire che l'appartamento in oggetto resterà stabilmente in condizioni di umidità del 65% a condizione che vengano scambiati almeno 1300-1500 metri cubi di aria nel corso delle 24 ore; per un appartamento di 70 mq questo equivale a 7 ricambi d'aria teorici completi nelle 24 ore, cioè ad almeno 0,3 ricambi/ora, da considerarsi quale minimo indispensabile in condizioni di perfetto rimescolamento.
Una ventilazione maggiore porterà ad abbassare il tenore di umidità, una ventilazione minore comporterà il suo aumento; in pratica si vedrà che tale limite è pericolosamente basso per una serie di ragioni e che in pratica sarà preferibile attenersi alle indicazioni di norma pari a 0,5 ricambi/ora.
Sempre a scopo introduttivo, è utile cercare di capire quali sono i meccanismi più importanti di scambio tra interno ed esterno.
In assenza di impianti di estrazione forzata, quali ventole o impianti di condizionamento, l'aria esce dall'involucro edilizio sostanzialmente per effetto camino, cioè per la differenza di pressione indotta dalla differenza di temperatura e per effetto di differenze di pressione causate dal vento, anche debole.
Un'altro meccanismo di trasporto è rappresentato dalla traspirazione delle pareti, il cui contributo è però abbastanza marginale.
Per esempio, in una situazione tipica, dalla parete di un alloggio di 10x7 mq, realizzata in mattoni intonacati da 35 cm di spessore, potranno passare 200 grammi al giorno, ben poca cosa rispetto ai 7/8 Kg che si generano all'interno; la presenza di un cappotto, che pure az-

zerasse tale contributo, non avrebbe che un effetto trascurabile.

Conclusioni

In presenza di una chiara normativa, è possibile valutare separatamente il comportamento dell'involucro e le abitudini degli occupanti e stabilire quindi una demarcazione tra problemi progettuali e problemi di conduzione; da questa prima importante valutazione delle cause potranno iniziare sensati interventi per risolvere alla radice o almeno mitigare le manifestazioni di muffe indesiderate. Nel prossimo articolo vedremo in dettaglio quali sono le verifiche che il progettista, il costruttore e il serramentista devono eseguire, per garantire che l'alloggio, correttamente utilizzato, non sia soggetto a formazione di muffe nemmeno nelle condizioni ambientali più sfavorevoli.

È utile cercare di capire quali sono i meccanismi più importanti di scambio tra interno ed esterno.

Sorgente	Produzione oraria di vapore	Utilizzo tipico	Totale produzione di vapore giornaliera
Traspirazione e respirazione di persone presenti, con moderato livello di attività.	70 g/ora	15 ore * 3 persone	3.150 g/d
Doccia calda, della durata di 20 minuti.	1.200 g/ora	3 docce * 20 minuti	1.200 g/d
Piante d'appartamento.	5 g/ora	3 piante * 24 ore	360 g/d
Normali attività di cucina.	250 g/ora	2 ore	500 g/d
Panni stesi.	240 g/ora	6 ore	1.440 g/d
		Totale	**6.650 g/d**

Se tutto va bene siamo rovinati

L'impiantista fa un ottimo lavoro
impianto a pavimento, aria ferma, tepore gradevole, non più baffi neri sui muri…
Il serramentista fa un ottimo lavoro
serramenti con tenuta all'aria di classe 4 : cioè zero spifferi indesiderati nemmeno con venti sostenuti.
Il posatore fa un ottimo lavoro
sigilla perfettamente le fughe, mette le bende a protezione del falso, schiuma tutta la profondità del giunto.
Il vetraio fa un ottimo lavoro
una bella vetrata basso emissiva, con gas argon, con Ug vicino a 1 W/m²K non si appanna mai (almeno fino all'80% di umidità).

La signora Maria è contentissima; non apre, tanto i vetri non si appannano, mantiene le sue abitudini di sempre, la sua casa è davvero confortevole senza spifferi e punti freddi. Peccato che dietro all'armadio l'aria ferma si raffreddi molto più di prima, peccato che stia inconsapevolmente vivendo in un ambiente con l'80% di Umidità relativa, peccato che prima di Natale si troverà gli angoli neri di muffa.

No, non ne sarà più molto contenta; qualcuno glielo poteva pur dire che le finestre andavano aperte un po' più di prima… o no?

di Alessandro Marchi[1]

Il 5 marzo all'Hotel Eurocongressi di Cavaion Veronese (Vr) si è tenuto il meeting inaugurale del nuovo progetto Adler energyfarm che punta ad aiutare i serramentisti a valorizzare la finestra in legno.

Parte con entusiasmo il progetto Adler energyfarm

"Il pessimista si lamenta al vento, l'ottimista aspetta che il vento cambi e il realista aggiusta le vele". È pensando a questa citazione che il team Adler Italia ha deciso di coinvolgere in maniera attiva i propri clienti, per fornire loro alcuni strumenti utili a fronteggiare la situazione difficile nella quale versa il serramento in legno rispetto ai materiali alternativi.
Chi va per mare conosce le difficoltà di comprendere il vento, quanto sia difficile "aggiustare le vele" e correggere la rotta per superare ostacoli imprevisti. Questi ostacoli sono per noi rappresentati dalla crisi dell'edilizia che ha portato ad una recessione del settore dei serramenti; a questa si aggiunge la scarsa liquidità finanziaria del mercato, i margini sul prodotto che si fanno sempre minori, riducendo gli investimenti, e non ultimo l'aumento dei prezzi delle materie prime.
In un momento complesso e articolato per il serramento in legno, Adler ha pensato al progetto Adler energyfarm, che nasce proprio con l'obiettivo di stimolare la proattività, aiutando i clienti a mettere in campo le proprie risorse, supportandoli con nozioni tecniche preziose, per valorizzare la finestra in legno.
Così, dopo lunghi mesi di lavoro e preparazione eccoci a Cavaion Veronese (Verona) presso l'Hotel Eurocongressi, dove sabato 5 marzo 2011 si è tenuto il meeting inaugurale del progetto, pensato come un tour formativo in diverse province, da nord a sud. La prima giornata è stata un vero e proprio successo e ha visto la partecipazione di oltre 250 serramentisti del settore legno. I lavori sono stati aperti da Samuele Broglio, Presidente Nazionale di Confartigianato Legno, che ha presentato le norme di riferimento per chi si occupa di serramenti, sottolineando l'importanza di conoscere e utilizzare le norme per evitare reclami e contenziosi spesso inesistenti.
Dopo l'intervento di CasaClima, il dott. Alessandro Marchi, Direttore Commerciale di Adler Italia, ha presentato gli aspetti salienti della verniciatura, la nuova tecnologia produttiva MOFA, che rende Adler leader anche nella tecnologia, e i pregi della finestra in legno.
A differenza dei grandi produttori di materiali alternativi come plastica e alluminio, è emerso che i serramentisti in legno sono molto bravi nella produzione di una finestra perfetta, ma spesso facciano fatica a comunicarlo al mercato. Questo fa nascere nelle mente del consumatore falsi stereotipi che esaltano i materiali alternativi e ciò comporta una scelta disinformata del prodotto da parte del cliente, per mancanza di informazioni corrette sui pro e i contro dei vari materiali.
Gli interventi tecnici successivi, a cura dello staff di Mungo e di Unicol, hanno chiarito alcune criticità riguardo due fasi fondamentali per avere un ottimo serramento: l'incollaggio e la posa. La parte legata alla vendita, per questo primo evento, è stata affidata ad AdHoc Management, agenzia di marketing e comunicazione, conosciuta a livello internazionale e già ingaggiata da prestigiose aziende per lo sviluppo dei propri progetti formativi.
Il messaggio centrale dell'incontro, impresso nella memoria dei partecipanti è: solo la qualità esalta la qualità! Solo l'utilizzo di prodotti di qualità può portare ad un serramento di

qualità! Ma questo non è sufficiente: è infatti vitale per le aziende del legno iniziare a imparare a comunicare correttamente questa qualità e farla arrivare fino al cliente finale. I fornitori devono aiutare i clienti in questo, come ha fatto Adler che grazie all'aiuto di aziende leader nei propri settori quali Unicol, Mungo, Roto, Mirka, VBA, Logico e Sarner Leimholz ha dato inizio ad un progetto formativo rivolto a tutti i suoi clienti. Stiamo investendo molto in questo e lo facciamo perché crediamo che il ruolo di un fornitore debba essere quello di lavorare al fianco dei propri clienti fornendo informazioni, prodotti di qualità ma soprattutto correttezza e professionalità, valori spesso dimenticati od oscurati dietro le chiacchiere di venditori di fumo. Chi si occupa della vendita ha l'obbligo di dialogare con il cliente e trasmettergli la cura, l'impegno, la passione e la qualità che contraddistinguono i prodotti che propone. Molto spesso chi vende un serramento in legno è più impegnato a spiegare la tecnica, tralasciando le importanti caratteristiche che fanno del suo lavoro un prodotto unico e che non può essere, neppure lontanamente, paragonato alla fredda plastica o al metallo. ADLER energyfarm pertanto si propone come un tour formativo che fornisce informazioni, professionalità, verità e, grazie ad un team di aziende leader, consulenza e prodotti di qualità. Il nostro tour continuerà nei prossimi mesi con gli appuntamenti di maggio, nelle Marche, e di giugno, in Piemonte, con molte novità e nuove aziende che hanno deciso di salire a bordo.

Samuele Broglio
Presidente Nazionale Confartigianato Legno.

"È STATO FATTO QUALCOSA DI NUOVO: abbiamo fatto informazione, che è la cosa più importante in questo periodo, e abbiamo visto che la platea ha risposto in maniera più che positiva. L'obiettivo a questo punto è di proseguire su questa strada, cercando di migliorarci continuamente perché è nel nostro DNA essere soddisfatti ma non essere mai appagati"

[1] *Direttore Commerciale di Adler Italia*

di Fabio Bolognino

Nel legno il calore della **materia viva**

Storia e strategie di mercato di un'azienda di infissi del padovano. La **Serramenti Nucibella**, cliente del consorziato GriFfer Barbiero & Minotti, in sessant'anni ha dovuto adattarsi agli alti e bassi del mercato, ma non ha cambiato la propria filosofia: mettersi al posto del cliente.

Dal padre ai figli, dalla piccola bottega al capannone di 3mila metri quadri nella zona industriale. Un'altra storia tipicamente italiana, quella della Serramenti Nucibella, azienda nata nei primi anni '50 alle porte di Padova (Conselve) come impresa di produzione artigianale. Il fondatore, Bruno Nucibella, appassionato del legno fin da bambino, aveva appreso l'arte della falegnameria da uno zio che lo aveva "assunto" nel suo piccolo laboratorio. Nel tempo, Bruno Nucibella è diventato un falegname specializzato e, una volta cresciuto professionalmente, ha trasmesso la sua passione ai figli Paolo e Valentino che hanno trasformato la piccola bottega artigiana in una piccola impresa famigliare impegnata nella produzione di infissi.
Negli anni '90, grazie anche al boom edilizio, la Falegnameria Nucibella si è evoluta rapidamente ed è diventata un'azienda dinamica, impegnata nella produzione di serramenti esterni in legno a cui ha affiancato la distribuzione di porte per interni e di sicurezza e di tutta una serie di prodotti complementari. "Da piccola realtà – racconta Valentino Nucibella – siamo cresciuti negli anni, allargando i nostri orizzonti e il nostro business di mercato per costruire un progetto di qualità che nel tempo ha dato i suoi frutti nella produzione di serramenti in legno e nella commercializzazione ad ampio raggio di prodotti di valore. Non ci facciamo mancare niente – aggiunge – e la nostra storia parla da sola: sessant'anni di attività fanno solo riflettere e apprezzare la tenacia e l'amore che quotidianamente mettiamo nel nostro lavoro".
Recentemente, l'azienda ha anche aperto una sala espositiva di oltre 500 mq dove sono raccolti prodotti selezionati, per una clientela che oggi è sempre più esigente: "Tra i produttori di porte – spiega Valentino – abbiamo Acem, Leader Porte, Tondin Porte, Door 2000, Do:Dia, Marcato. Tra i blindati Oikos e Gardesa. Per il serramento in Pvc abbiamo iniziato una collaborazione con un'importante ditta italiana e in questi mesi, inoltre, stiamo selezionando una nuova gamma di prodotti per quei clienti che hanno l'esigenza di unire la qualità al design".
I continui investimenti dedicati agli impianti di produzione dei serramenti esterni, l'attenzione data alla selezione di nuovi prodotti che rispettano l'ambiente, l'impegno professionale e una corretta e affidabile gestione dei rapporti commerciali hanno consentito alla Nucibella di conquistare spazi di mercato sempre più ampi. La soddisfazione del cliente e la qualità del risultato finale vengono ricercate attraverso la produzione certificata (gli infissi, certificati e marcati CE, rispettano i requisiti previsti per la legge 296 del 2006 per il risparmio energetico), l'assistenza pre e post vendita, una continua ricerca di prodotti all'altezza delle più elevate aspettative.
"Puntiamo alla fidelizzazione di un target di persone che crede ancora che la casa e i valori siano un punto di riferimento importante – spiega Valentino – proprio perché riteniamo che il legno doni quel senso di benessere e di calore che riequilibra i sensi e la mente. Per questo motivo, in un momento in cui le leve del mercato sono altalenanti, dobbiamo convertire i dubbi in opportunità. Il cliente che sceglie il nostro prodotto – aggiunge – sceglie il legno e non solo perché siamo conosciuti come produttori di infissi in legno, ma anche perché percepisce in questo materiale tutto il calore della materia viva. La nostra clientela, d'altra parte, è molto sensibile alla qualità del manufatto, oltre che alla professionalità nella consulenza e nel servizio offerto".
Tra i clienti, peraltro, non ci sono solo i privati. Con diverse imprese edili del territorio la Serramenti Nucibella ha attivato delle collaborazioni importanti, svolgendo lavori di ristrutturazione di importanti edifici storici; sia privati che pubblici. Tra questi, Valentino Nucibella ricorda il Caffè Pedrocchi a Padova, il museo Cava Bomba a Cinto Euganeo, il Palazzo Moroni e la Cappella Padre Leopoldo a Padova, Palazzo San Zaccaria a Venezia, Villa Paola a Murano (Ve), le scuole medie "Jacopo Sansovino" a Cannaregio (sestiere di Venezia). E ancora "Villa Contarini" a Piazzola sul Brenta e Villa Obizzi ad Albignasego (Pd).
Certo, non è tutto oro quello che luccica. La piccola azienda, in particolare, deve fare i conti con le difficoltà legate a una crisi del settore che negli ultimi anni si è accentuata: "La realtà in cui viviamo – conferma Valentino – sicuramente non aiuta il mercato del serramento e in generale nella nostra zona l'impresa edile fa sempre più fatica a costruire a causa delle grosse difficoltà legate ai pagamenti. Un problema, questo, che innesca un meccanismo a circuito in cui ruotiamo in tanti senza mai raggiungere il centro tanto atteso. La mancanza di certezze – fa notare – rende tutti privi di obiettivi, ma è proprio costruendo progetti di sviluppo alternativo che ci si può distinguere. Fortunatamente – aggiunge – il nostro settore per ora non soffre la concorrenza dei prodotti stranieri perché, per quanto riguarda il serramento, i nostri clienti cercano la qualità e si sa che questa non va sempre di pari passo con i prezzi stracciati della concorrenza straniera".
Un'azienda famigliare, in ogni caso, punta oggi sulla comunicazione attraverso percorsi pubblicitari e commerciali, la pianificazione del marketing di mercato, l'utilizzo dei canali di web-programm, le sponsorizzazioni, gli incentivi e le promozioni, il tutto costruito su una logica di pensiero che, per dirla con Nucibella, "vuole assumere il punto di vista del target stesso, come dire: ci mettiamo al posto del cliente. Il quale, in questo modo, qui si sente compreso e quindi trova ciò di cui ha bisogno".
Per mettersi al posto del cliente occorre anche calibrare con attenzione i suggerimenti, non sempre facili da tradurre in opere fattibili, che vengono da figure professionali esterne come gli arredatori e i designer: "Noi spesso ci troviamo a collaborare con questi professionisti – spiega Valentino – a valutare insieme possibili soluzioni che tengano conto di più necessità, senza ovviamente trascurare la qualità che per noi è al primo posto. La nostra continua ricerca di prodotti basati su una tecnologia e un design moderni ci permettono di avere un ottimo rapporto con questi professionisti che qui alla Nucibella trovano risposte alle esigenze dei propri clienti, oltre che gratificazione alla propria creatività".
Nel quadro di un proficuo rapporto con figure e aziende esterne, va annoverata la collaborazione con la Ferramenta BM Barbiero & Minotti: "Ci serviamo da Barbiero & Minotti oramai da molti anni – afferma Valentino – e il loro costante aggiornamento dei prodotti, oltre che dei servizi, in particolare per ciò che riguarda la competenza tecnica e la rapidità nella consegna, è sicuramente un punto di forza per loro e per noi. Annualmente – aggiunge – questa azienda organizza dei meeting formativi e di aggiornamento nei quali vengono presentati nuovi articoli, sempre accompagnati da momenti di confronto e riflessione tenuti da vari relatori. Oggi ancor più di una volta – conclude Valentino – sentiamo l'esigenza di nuovi stimoli che promuovano nuove idee: ed è per questo che continuiamo a ordinare ciò che ci serve da Barbiero & Minotti".

di Mauro Zamberlan

Specialisti nelle sfide

La Falegnameria Snc di Broglio G&C, cliente del consorziato GriFfer Ferramenta Venerota, si è perfezionata nei serramenti in legno speciali, portando ad alti livelli la realizzazione di pezzi unici, dalle caratteristiche e prestazioni ricercate.

Chi viene da noi non lo fa per lo standard, ma per le cose particolari. L'azienda è in grado di produrre senza particolari problemi anche realizzazioni ardite, solitamente improponibili ad aziende strutturate per una produzione di serie. Esordisce con queste parole Samuele Broglio, titolare assieme al fratello Guglielmo, de "La Falegnameria Snc di Broglio G&C" di Coggiola (Bi).
L'azienda nasce da "La Falegnameria di Broglio Oliviero" fondata negli anni '50 dal padre di Samuele e Guglielmo. «Nostro padre era un mobiliere in stile» ricorda Samuele Broglio «che ha iniziato a realizzare serramenti per una questione di volumi. Egli ha trasferito molta della tecnologia del mobile in stile nel serramento, focalizzando la sua attenzione più sul pezzo unico che sui numeri. Tredici anni fa nostro padre è venuto a mancare e alla direzione dell'azienda siamo subentrati mio fratello e io».
«Mio fratello è l'anima tecnica dell'azienda. Essendo in grado di progettare il serramento di per sé ha portato a ulteriore sviluppo quell'attenzione al pezzo unico. L'evoluzione è avvenuta non tanto sulla produttività, quanto sulla capacità di gestire cose sempre più al limite. Attualmente non ci poniamo più problemi di pesi e misure, perché Guglielmo riesce a progettare anche la ferramenta: porta il progetto in officina meccanica adeguatamente quotato, fornisce i parametri di collaudo e fa realizzare la ferramenta con le caratteristiche richieste dal lavoro che si sta seguendo. Per fare degli esempi, un bilico verticale da 700 Kg nella nostra azienda è fattibile. Recentemente abbiamo prodotto un serramento con la forma di triangolo rettangolo a bilico verticale, altezza 2,70 m, larghezza 1,50. La cerniera adatta non esisteva e quindi è stata prodotta appositamente. Devo dire inoltre che spesso ci rivolgiamo alla Ferramenta Venerota e quando chiedo loro qualcosa di strano non si spaventano, si informano o hanno già la risposta che cercavo».
L'azienda, composta da nove persone, compresi i titolari, è certificata Uni En Iso 9001 per la progettazione e la produzione di serramenti speciali, la certificazione cioè comprende in modo specifico tutti gli aspetti riguardanti la progettazione statica e dinamica del manufatto, la progettazione della ferramenta: tutte attività svolte internamente. «Probabilmente siamo gli unici in Europa» sottolinea Samuele Broglio. «È una certificazione complessa da gestire per un'azienda piccola come la nostra, ma è necessaria per garantire sicurezza e qualità ai nostri clienti. Dai tempi di mio padre in azienda è entrata prepotentemente anche l'elettronica: mio fratello è anche operatore Cad/Cam e quindi quando è necessario non ci basiamo sui programmi che arrivano dalle ditte ma operiamo direttamente sulle macchina. Abbiamo rifatto, inoltre, il lay-out produttivo perché ci occorrevano delle isole di spazio per montare e collaudare serramenti anche di notevoli dimensioni».

Specialità: fuori standard

A "La Falegnameria" si rivolgono quei serramentisti, piccoli o grandi, che hanno richieste che esulano dalla loro produzione, ovvero il pezzo piccolo e di poco valore che rompe la produzione o il pezzo veramente assurdo, con caratteristiche affrontabili da un vero e proprio specialista.
«Produciamo qualsiasi tipo di spessore» spiega il signor Samuele, «dai 59 agli 80 mm, fino ad arrivare ai 90 e 100 limitatamente ai bilici e agli alzanti. Utilizziamo diversi profili impiegando qualsiasi specie legnosa, sia in lamellare che massello; abbiamo vari tipi di sagome di regolo fermavetro, le sezioni in larghezza dei montanti variano a seconda delle richieste dei clienti, provenienti da tutta Italia, dal Trentino alla Puglia».
«Un lavoro complesso che ci ha dato molta soddisfazione è stato un serramento a 4 ante, curvo in pianta, di 8,60 metri, prodotto in abete laccato bianco – in modo che potesse abbinarsi ai rimanenti serramenti in Pvc – per una falegnameria di Varese e posato in un attico di Busto Arsizio. L'aspetto più delicato dell'infisso è stato quello di garantire la tenuta all'acqua perché il serramento era senza sporta di protezione. Per ottenere tale obiettivo abbiamo realizzato una cassa particolare nella parte superiore. Il serramento è montato da due anni e non c'è stata alcuna infiltrazione d'acqua».
«Possiamo dire che la nostra specificità sono le sfide. Ovviamente i limiti esistono, ma cerchiamo di spostarli il più in là possibile».

Mercato e attenzione al cliente

Nel mercato non è che manchino le richieste, ci sottolinea Samuele Broglio. Il serramento speciale trova la sua collocazione nella villa particolare, nello stabile d'epoca: il committente quindi ha disponibilità economica e non vuole il serramento "da condominio". Occorre però educare il cliente che può avere anche cose ricercate, bisogna fargli capire perché deve spendere di più.
Nella fascia bassa, quella dell'edilizia dei grossi complessi, il mercato è fermo. Ciò che si muove è la ristrutturazione, di fascia anche non altissima, e il mercato dei lavori curati e di qualità.
«Non vi sono particolari progetti o iniziative in programma nel medio termine. L'azienda del resto ha la dimensione giusta per servire i propri clienti. Anche dal punto di vista promozionale il vero strumento è il passaparola. Noi non promuoviamo un prodotto, ma un concetto – la nostra capacità e conoscenza – e quindi è fondamentale il contatto umano».
«Io considero sempre che la faccia e il buon nome del falegname sono nelle mie mani. L'occhio del committente si sofferma sul prodotto speciale, spesso valuta l'intero immobile in base a un solo serramento speciale. Chi viene da noi, quindi, non lo fa per il prezzo, ma perché può soddisfare il proprio cliente con qualcosa di unico e di alta qualità. Chi si rivolge a noi si fida e noi non dobbiamo venir meno a questa fiducia, mantenendo quello che promettiamo, consegnando nei tempi dovuti e mantenendo sempre il prezzo preventivato».

di Natasha Roveran

Un pezzo d'Italia **nel mondo**

Per combattere la crisi **G.M.F. Falegnameria** di Lumezzane Faidana (Bs), cliente del consorziato GriFfer Piovani, ha scommesso sull'estero. Con buoni risultati.

L'impresa guidata dai fratelli Lombardi ha una lunga tradizione familiare. Il padre era falegname e loro, nel 1984, ne hanno rilevato la conduzione, aiutati sempre dal papà che faceva da «vecchio saggio». "Per 20 anni siamo andati avanti in un'azienda piccola di 200-300 metri quadrati" – racconta Gianni Lombardi – "nel 2005 abbiamo fatto il salto di qualità e costruito la sede nuova. Il complesso è di 1.700-1.800 metri più il piazzale, su una superficie totale di 2.500". Ora si sono lanciati in una nuova sfida: portare i loro serramenti in Cina.

Produzione all'avanguardia

La produzione è essenzialmente cantieristica: "Facciamo porte, ante, infissi, scuri e portoni d'ingresso di ogni tipo e modello. Tutto quello che riguarda l'abitazione tranne il mobile". L'innovazione è un punto di forza dei Lombardi: infatti l'anno scorso hanno "introdotto il serramento da 90, quello per la CasaClima di Classe A". La realizzazione però è abbastanza limitata perché, secondo loro, "produttori e tecnici non ne hanno ancora ben capito l'utilità. Non c'è oggi la richiesta che avverrà tra un anno o due". Per soddisfare le sempre più moderne esigenze della clientela si sono attrezzati bene per "applicare la domotica anche ai nostri prodotti. Diamo un grande aiuto predisponendo gli infissi che si aprono in maniera automatica e le porte che si aprono da sole". L'azienda è all'avanguardia dal punto di vista tecnico e tecnologico: i macchinari sono avanzati e utilizzano il controllo numerico. "Due anni fa abbiamo inserito anche la verniciatura all'interno della nostra sede, in modo tale da avere la flessibilità e tutta la gamma di colori per accontentare il cliente in poco tempo". Quattro anni fa, con due di anticipo rispetto agli altri produttori, hanno ottenuto la marcatura CE "per poter rispondere alle nuove normative, esigenze e regole. I risultati sono ottimi: abbiamo ottenuto i numeri più alti che potevano esserci". L'hanno conseguita con l'aiuto di Piovani s.n.c. con cui collaborano, in modo soddisfacente, da 25 anni.
Se gli si chiede di trovare un prodotto di punta, Gianni Lombardi non sa quale nominare. Perché "abbiamo delle particolarità e degli spessori tali che ci consentono di uscire dalla nicchia di affari tradizionale".

Il mercato si amplia

"Due anni fa, vista la crisi che c'era nell'aria e considerato che il mercato dell'edilizia andava saturandosi, abbiamo cercato di costruire una struttura commerciale guardando anche fuori dei confini. Abbiamo cominciato qua vicino, con la Croazia e la Slovenia. Poi ci siamo spinti negli Emirati Arabi. Da circa 6 mesi abbiamo aperto uno showroom in Cina, che è stato inaugurato un mese fa". Contrariamente a quanto avviene di solito loro non comprano prodotti cinesi, ma cercano di esportare là "il nostro made in Italy, la qualità e il buon gusto". Hanno già avuto dei contatti e degli ordini, grazie al fatto che "fortunatamente possiamo sopperire alla forte richiesta di produzione che ci fanno e non abbiamo nessun problema a soddisfare qualsiasi tipo di richiesta".
Il mercato dell'esportazione coinvolge soprattutto il commercio di porte "perché hanno misure più standardizzate rispetto all'infisso, che può avere dimensioni particolari". In tutti questi anni l'azienda non ha però mai trascurato l'Italia. Si rivolge principalmente a privati, professionisti e non, ma anche ad imprese edili. Tra i clienti migliori c'è la Baglioni Costruzioni di Gardone "che fa cose di qualità con domotica e geotermica". Per sopperire un po' alla crisi che ha colpito il settore "abbiamo avuto la possibilità di fornire gli infissi a qualche falegname più piccolo che non poteva dare certificazioni".

Gestione famigliare

Il punto di forza della ditta è la gestione familiare di tutte le attività: dal preventivo, alle misurazioni, fino ad arrivare alla produzione e alla segreteria. Ogni cosa è gestita da un membro della famiglia Lombardi. "Non abbiamo una struttura elefantiaca, ma molto snella e meno organizzata. Siamo un'azienda artigianale abbastanza svelta, ma sempre artigiani rimaniamo Questo è il nostro valore aggiunto".

Un passaparola vincente

La vera e propria promozione dell'impresa la fanno i clienti. La maggior parte dei nuovi acquirenti arriva a Lumezzane grazie al suggerimento di altri compratori soddisfatti. "Fortunatamente i nostri clienti sono tutti contenti e normalmente il passaparola è quello che ci dà una spinta in più".
Andando a trovarli in azienda è possibile visitare anche il loro showroom, sempre ricco di prodotti e novità che "non esitiamo a mettere in esposizione". Oltre al sito internet italiano ne hanno costruito uno in cinese e pubblicato cataloghi in questa lingua. Tutto ciò per poter vincere la scommessa con l'estero e riuscire a esportare il buon gusto e lo stile italiani.

INDAGINI

Costruzioni in calo nel 2010

Il 2010 si è chiuso con un dato negativo per il settore delle costruzioni. Un'indagine condotta dall'Istat (Istituto nazionale di statistica) ha rilevato che l'indice di produzione del comparto edilizio è diminuito del 3,5% rispetto alla media dell'anno precedente. A dicembre il calo è stato dello 0,3% rispetto al mese di novembre dello stesso anno. Tra il terzo e il quarto trimestre si è verificata una discesa della produzione pari al 2,7%.

IMPRESA

Arriva Mister Pmi, il tutore della piccola impresa

Le piccole e medie imprese italiane hanno il loro garante nell'Unione europea. Il nostro Paese è stato il primo ad accogliere la richiesta del vicepresidente della Commissione Europea Antonio Tajani di introdurre la figura di Mister Pmi in tutti gli stati membri. A ricoprire il ruolo è stato chiamato Giuseppe Tripoli, capo del Dipartimento per l'Impresa e l'internazionalizzazione del ministero dello Sviluppo Economico. Lavorerà a stretto contatto con Daniel Calleja, Mister Pmi europeo. Le sue funzioni prevedono il controllo sull'applicazione delle normative nazionali ed europee e sulle nuove regolamentazioni. Inoltre deve essere un punto di riferimento per idee che stimolino la crescita e la capacità di competere delle piccole e medie imprese. L'iniziativa è stata accolta con favore in Italia, poiché è il paese europeo che ha il maggior numero di Pmi, le quali rappresentano il 99% del nostro tessuto produttivo.

INDAGINI

Mercato immobiliare **in ripresa**

L'Osservatorio del Gruppo Tecnocasa sul secondo semestre dell'anno 2010 ha confermato i trend di ripresa dei mesi precedenti. Si registra un aumento della domanda di acquisto della prima casa soprattutto da parte di famiglie e giovani coppie, principalmente nelle grandi città e nei capoluoghi di regione e provincia. I possibili acquirenti prediligono immobili usati e in buone condizioni, guardano anche il contesto condominiale e la zona in cui sorge. È stato rilevato un leggero aumento dell'acquisto a uso investimento. Sul versante delle locazioni si nota un leggero calo dei canoni per i bilocali e stabilità per i trilocali. La domanda continua a essere buona soprattutto grazie a giovani coppie, monoreddito o immigrati, che però fanno più attenzione alla qualità e alla zona delle case. Si stima che i segnali di fiducia verso il mercato immobiliare si confermeranno anche per il 2011, senza inversioni di tendenza e prezzi più stabili.

FINANZA

Le famiglie italiane sono sempre più indebitate

Il supplemento "Banca e Moneta" della Banca d'Italia fotografa un quadro sempre più negativo per le famiglie italiane. Fanno maggiore ricorso ai prestiti e hanno meno soldi nel conto corrente.
In un anno il tasso per il credito alle famiglie è aumentato del 5%, mentre i depositi del settore privato hanno subito un calo dell'1,7%. Anche dal punto di vista dei tassi d'interesse la situazione non è delle più rosee. Quelli riguardanti l'acquisto di abitazioni sono saliti al 3,35%, rispetto al 3,18 per cento di fine 2010. È il dato più alto da dicembre 2009. Quelli sulle operazioni di credito al consumo hanno avuto una variazione di quasi mezzo punto, passando dal 8,33 all'8,78%.

SERRAMENTI

È nato Winshelter l'alleato professionisti del settore

Enea e Stazione Sperimentale del Vetro hanno sviluppato un nuovo software. Diventerà possibile calcolare le proprietà termiche dei serramenti e le caratteristiche solari e luminose di sistemi vetrati con schermature solari. Il database di cui è fornito comprende le più importanti associazioni di categoria, come Assites, EdilegnoArredo e Sipvc.
Tecnici, progettisti, imprese e operatori potranno avvalersi, per la prima volta, di un aiuto gratuito e facile da utilizzare. Il programma è scaricabile, dopo la registrazione, sul sito www.pit.enea.it.

NORMATIVA

Rivista la norma europea **sull'esposizione al rumore**

È stata pubblicata la revisione della norma UNI 9432-2008 sulla valutazione dei livelli di esposizione al rumore nell'ambiente di lavoro. Per adeguarla alla recente normativa UNI EN ISO 9612, si è reso necessario apportare alcune modifiche sulla valutazione dei livelli sonori di esposizione. Altri cambiamenti riguardano le modalità di calcolo della protezione e di determinazione del superamento delle soglie previste dalla legislazione in vigore.
La normativa è da applicare a tutti gli ambienti di lavoro, a esclusione di quelli per cui sono previste regolamentazioni specifiche.

EUROBAROMETRO

Evasione fiscale e finanza le preoccupazioni degli italiani

Lotta all'evasione fiscale, introduzione di una tassa sui profitti delle banche e stretta sugli hedge funds. Ecco solo alcune delle indicazioni contenute nell'Eurobarometro 74, pubblicato nei primi giorni di marzo.
Sì ai cittadini italiani che quelli europei ritengono che l'Unione debba avere un ruolo di prima importanza per la definizione delle regole nei mercati finanziari globali.
Il risultato dell'indagine, condotta da Tns Opinion & Social, ricalca la dura presa di posizione, di non più di un anno fa, del Parlamento europeo. In quella occasione è stata sottolineata l'importanza di misure concrete per fronteggiare la crisi economica. Misure che potrebbero comprendere sanzioni contro i paradisi fiscali e l'evasione tributaria, ma anche accordi antifrode e scambi di informazioni tra gli stati membri e con Paesi terzi.

RIFORME

Gli italiani approvano **il federalismo fiscale**

La nuova fiscalità trova largo consenso tra gli italiani: il 60% della popolazione si dichiara favorevole alla riforma federalista.

L'apprezzamento però non è uniforme in tutta la Nazione. Al Nord è più elevato, soprattutto al Nordest dove raggiunge il 77%, mentre al Centro e al Sud cala. Addirittura, nelle isole, il 63% dei cittadini si dichiara contrario. In particolare, in Veneto, siamo di fronte a un vero e proprio plebiscito: l'89% dei residenti e il 92% degli imprenditori dice sì alla riforma. L'accordo nelle varie province è elevatissimo, soprattutto a Verona (93%), Rovigo e Padova (90%). Va detto che il favore e la contrarietà vanno di pari passo con le condizioni socio-economiche dei cittadini.

La quasi specularità tra zone di residenza e risposte ottenute evidenzia la paura degli italiani che il federalismo fiscale diventi un modo per avvantaggiare chi sta meglio e non ridistribuire a chi si trova in condizioni economiche precarie.

INTERNET

Gli italiani sono sempre **più navigatori**

Aumentano gli italiani che si collegano alla Rete. Secondo i dati Audiweb c'è stato un incremento dell'11,6% nelle connessioni. A gennaio 2011 sono stati rilevati 25,8 milioni di utenti attivi almeno una volta al mese.

La crescita è generalizzata: nel giorno medio l'audience registra un +11,3%. I maschi sono 7 milioni, mentre le femmine 5,5 milioni, tutti con età compresa tra 35 e 54 anni. I più attivi appartengono al Nordovest e al Sud. I giovani tra 18 e 24 anni sono circa 1,3 milioni e stanno collegati per più tempo rispetto agli adulti.

Gli orari di maggior connessione sono quelli del mattino e del primo pomeriggio

EDILIZIA

Edifici ad alta efficienza: nuova fonte di energia in Europa

Si è svolto il 14 marzo un seminario internazionale, organizzato dal Comitato Termotecnico Italiano, per fare il punto sulla direttiva europea che regola il risparmio energetico negli edifici.

Nel nostro Paese le politiche adottate, come ad esempio la normativa 11300, hanno dato risultati importanti: dai dati Enea emerge una diminuzione della bolletta dell'elettricità. E' stata anche sottolineata l'importanza della riqualificazione del patrimonio edilizio: il 65% degli edifici ha più di 30 anni. Non è un fattore da sottovalutare, se si considera che quasi un terzo dell'energia consumata deriva proprio dagli immobili.

Durante l'incontro Emmanuel Cabau, rappresentante della Commissione Europea, ha spiegato contenuto e modalità di applicazione della "Direttiva EPBD". Dal 2020, è previsto l'obbligo di costruzioni ad energia "quasi zero". Gli edifici di nuova fabbricazione devono coprire quasi interamente il loro fabbisogno attraverso le fonti rinnovabili.

Dal seminario è emersa anche l'esigenza dell'approfondimento del sistema di certificazione. A oggi, infatti, non è possibile comparare tra loro i certificati delle nazioni europee a causa delle diverse competenze e procedure di calcolo.

SOSTENIBILITÀ

Esempi di risparmio **made in Italy**

Il WWF ha presentato una mappa dei modelli virtuosi italiani nel campo della sostenibilità energetica. Sono molte le Province e i Comuni che, attraverso semplici accorgimenti o misure tecnologicamente avanzate, stanno riducendo il proprio impatto sul Pianeta. Il quartiere Bagnoli a Napoli ha raggiunto il 91% nella raccolta differenziata porta a porta. A Lodi, invece, la città è illuminata con lampade a led che permettono un taglio dei consumi pari al 50%. A Corchiano, Viterbo, si raccoglie l'olio alimentare per farne biodiesel, l'acqua è fornita dalle fontane pubbliche e i detersivi sono alla spina. Se tutte le città e le province italiane attuassero iniziative di questo genere e adottassero politiche "carbon free" le emissioni di anidride carbonica si dimezzerebbero.

RINNOVABILI

Certificazione energetica anche sui contratti di compravendita

Il decreto Romani sulle rinnovabili porta alcune novità anche nella compravendita o nella locazione di immobili di nuova costruzione. Viene introdotta una clausola per specificare l'avvenuta ricezione, da parte dell'acquirente, di informazioni e documentazioni sulla certificazione energetica degli edifici oggetto dei contratti. Inoltre, dal 1 gennaio 2012, tutti gli annunci immobiliari dovranno riportare l'indice di prestazione energetica, specificato nell'atto di certificazione. Sono le Regioni a doversi occupare del rilascio di questi attestati e quindi anche delle modalità di attribuzione. Per quegli enti che non hanno una disciplina rimane valido il decreto ministeriale del 2009 che incarica i proprietari degli edifici a indicare, con la classe G, la modesta qualità energetica e l'alto costo di gestione da questo punto di vista.

Dario Flaccovio Editore
pp. 344 • **€ 50,00**
con CD allegato

di Giovanni Tisi

Serramenti e sistemi oscuranti

Il settore delle costruzioni sta vivendo un momento di grandi cambiamenti; le normative sul risparmio energetico, le connesse agevolazioni fiscali e i nuovi parametri di misura della qualità della costruzione hanno innescato una serie di ripensamenti progettuali che coinvolgono tutte le componenti dell'involucro edilizio, serramenti compresi.

Le superfici finestrate rappresentano un elemento sostanziale nell'economia della costruzione: alla loro valenza estetica nella definizione del carattere della facciata, si è unita la consapevolezza che le finestre e le aperture in genere rappresentano spesso l'anello debole sul piano delle prestazioni complessive della costruzione.

A loro volta, infissi e oscuranti sono stati oggetto di importanti miglioramenti, collegati in misura più o meno diretta alle procedure di certificazione in ambito CE. Sul mercato si sono affacciati componenti sempre più performanti, sempre più controllati, sempre meglio installati.

Fare una scelta oculata, in un panorama così vasto e variegato, richiede sicuramente una conoscenza dei sistemi e delle soluzioni, ma soprattutto richiede di possedere gli opportuni metri di giudizio.

A queste richieste risponde il volume dell'ing. Giovanni Tisi, il cui obiettivo dichiarato è di fornire gli strumenti di valutazione delle prestazioni che i moderni componenti vetrati possono garantire, al fine di operare le scelte più opportune in un mondo produttivo dove *«non esisteranno più buoni serramenti fatti da bravi artigiani, ma serramenti con certe prestazioni, realizzati da aziende in grado di garantirle»*.

Dopo una prima parte introduttiva in cui vengono forniti i necessari riferimenti storici, normativi e metodologici, si passano in rassegna le caratteristiche costruttive dei vari tipi di telaio (in legno, in PVC e in metallo) e dei componenti dell'infisso (ferramenta, vetri e guarnizioni), nel tentativo di fornire un panorama sostanzialmente neutro delle varie alternative possibili, presenti sul mercato.

Nella terza parte, invece, si pone l'accento sui metodi sperimentali utilizzati per determinare le prestazioni che vengono dichiarate da ciascun produttore all'atto dell'immissione sul mercato. Si viene quindi guidati a capire importanza e limiti di quanto poi si trova sulla documentazione, attribuendone la dovuta importanza nel contesto del progetto.

La parte conclusiva riguarda invece l'integrazione del serramento nella costruzione, cioè la posa in opera, le prestazioni termiche complessive dell'involucro e i ponti termici legati al serramento.

Soprattutto in questi ultimi capitoli vengono sviluppati parecchi esempi di calcolo, onde consentire di valutare appieno le differenze tra le varie soluzioni. Viene fornito sul disco allegato un programma di lettura e analisi degli esempi, mediante il quale è possibile investigare tutti gli aspetti termoigrometrici dei ponti termici analizzati, con una modalità che non sarebbe altrimenti possibile su carta.

L'opera nel suo complesso si rivolge a chiunque abbia un interesse professionale per serramenti e chiusure: da un lato il progettista trova un panorama completo delle soluzioni e delle prestazioni e si può quindi formare un pratico schema di analisi delle alternative; dall'altro il produttore trova riassunti in un'unica pubblicazione definizioni, concetti e confronti che in altro modo potrebbe reperire solo dalla propria esperienza diretta.

HETTICH

Il futuro sta cominciando: anticipazioni Hettich a Interzum

Creatività, esperienza e tecnologia: queste le pietre miliari che Hettich utilizza per sviluppare innovazioni di tendenza per gli ambienti domestici di domani.
Quest'anno, alla fiera mondiale per i produttori di mobili e interior designers, i visitatori dello stand Hettich hanno potuto sperimentare un nuovo tipo di presentazioni dei prodotti. In una fusione armonica creata da una pianta aperta, con scenari domestici e di vita collocati in spazi ampi, i visitatori comprenderanno che Hettich ha sempre il prodotto giusto per ogni target. Il nuovo concetto sviluppato riflette l'apertura, la libertà e l'individualità della casa di oggi. Prodotti nuovi e soluzioni comprovate sono magistralmente interpretate puntando l'accento sul fatto che grazie alla ferramenta è possibile dare un marchio distintivo agli arredi, permettendo ai produttori di mobili di impiegare Hettich per strutturare un assortimento in linea con la domanda dei specifici gruppi target.

ADLER

Acryl Spritzlack Q10

Fonte: Serradura

Si chiama ACRYL SPRITZLACK Q10 la nuova finitura laccata all'acqua per esterni presentata da ADLER nel 2010.
Uno sforzo di ricerca enorme da parte dei laboratori, celato dietro a una breve sigla: Q10. Una sigla che racchiude un cambiamento enorme sul piano tecnico e qualitativo del prodotto presentato.
Il livello qualitativo del serramento ha raggiunto valori impensabili solo qualche anno fa. Le esigenze dei clienti finali, però, sono cresciute di pari passo tanto che il serramento oggi viene valutato utilizzando gli stessi criteri di giudizio che solitamente si usano per valutare il mobile, ossia qualità tecnica della costruzione unita alla ricerca di una performance estetica senza compromessi.
Anticipando questa richiesta di mercato la ditta ADLER ha sviluppato la nuova finitura Q10 mettendo così a disposizione degli addetti del settore la possibilità di proporre un serramento con qualità estetiche e di durata mai raggiunte prima. Grazie all'utilizzo di nuove resine è stato possibile incrementare la distensione del prodotto fino ai massimi livelli, distensione perfetta e riscontrabile già solo dopo pochi minuti dall'applicazione, senza dover attendere la fine del processo di essiccazione.
L'accresciuta capacità di riempimento, inoltre, ha permesso di ottenere superfici molto più morbide e scorrevoli al tatto, esattamente come quelle che ci si aspetterebbe di sentire toccando un mobile.
Caratteristiche che hanno fatto compiere un netto progresso sul piano estetico senza influenzare le capacità di durata nel tempo che anzi, grazie ad una migliore resistenza al graffio e al blocking, risultano addirittura superiori.

ROVERPLASTIK

Gamma di guarnizioni telaio Roverplastik

Il serramento, oltre a offrire una vista sul mondo esterno, ha la funzione di far entrare e trattenere il calore del Sole durante l'inverno, isolando dall'azione degli elementi e del rumore esterno. Per ottenere un serramento con valori di isolamento e di tenuta ottimali, è fondamentale utilizzare guarnizioni di qualità e altamente performanti.
L'azienda Roverplastik, leader nel settore del foro finestra e costantemente attenta alle esigenze dei clienti, ha sviluppato una gamma di guarnizioni telaio estremamente innovativa, con prodotti in grado di offrire la massima superficie di contatto, con sagome che si conformano al profilo di appoggio dell'anta. In questo modo le guarnizioni Roverplastik compensano le tolleranze tra anta e telaio necessarie anche per la migliore regolazione della ferramenta, garantendo ottimi valori di tenuta.
Grazie alla combinazione tra materiali e geometria, questa serie di guarnizioni in elastomero termoplastico espanso risolve anche il problema dell'angolo, punto debole del serramento, dove risulta più difficile ottenere un'aderenza perfetta della guarnizione al legno. Questa difficoltà aumenta il rischio di comparsa dei vuoti d'aria, che sono la causa delle infiltrazioni. L'elevata superficie di contatto assicurata dalle guarnizioni Roverplastik, invece, permette di sigillare in modo eccellente anche l'angolo, eliminando tale rischio e assicurando prestazioni di tenuta veramente uniche

METRO INFISSI

Paratia antiallagamento Acquastop

Leggere, maneggevoli, sicure, affidabili nel tempo, si adattano ad una infinità di misure sia in larghezza che in altezza.
Si istallano in pochi secondi senza alcuna fatica e senza alterare gli ingressi di abitazioni, negozi, garage e di qualsiasi altro locale a rischio di allagamento.
Sono realizzate in alluminio e dotate di una maniglia di serraggio estraibile di sicurezza.
Le paratie Acquastop sono la risposta certa alle emergenze generate dalle insufficienti capacità di smaltimento delle acque piovane nelle nostre città.

L'affidabilità dell'esperienza

Dieci anni di esperienza, di realizzazioni referenziate, di impegno quotidiano per garantire al cliente la massima sicurezza.
Abbiamo lavorato per migliorare costantemente la qualità del prodotto e la sua affidabilità.
Abbiamo realizzato la maniglia di serraggio estraibile perché la paratia non possa essere rimossa da chiunque, abbiamo perfezionato le caratteristiche della guarnizione di tenuta per migliorare ulteriormente l'ermeticità di Acquastop.

La certezza della prova

Volevamo che la sicurezza e l'affidabilità delle paratie Acquastop fossero dimostrate in maniera oggettiva, al di là delle parole. Per questo abbiamo sottoposto un campione della paratia a un esame presso un importante laboratorio nazionale di prova che ne ha simulato l'utilizzo in condizioni estreme (24 ore di esposizione ad un carico di acqua di 90 cm in altezza).

AMER

La Traversa a Vista Antamatic® in versione SLIM

La versione SLIM della Traversa a Vista Antamatic è concepita per poter offrire ingombri sempre più ridotti, e incontrare così le esigenze dei progettisti, degli installatori e ovviamente del cliente finale.
Contenuta in soli 5 cm di altezza per 7,5 di profondità, la Traversa a Vista rappresenta la soluzione ideale per l'automazione delle persiane con lamelle frangisole e una pratica soluzione per automatizzare praticamente tutte le tipologie di serramenti esistenti.
La versione SLIM dispone di una forza modulabile a piacere per aprire e chiudere senza complicazioni per dimensione e peso. Il sistema si basa su una meccanica appositamente ridisegnata intorno al motoriduttore Amer che mantiene le stesse caratteristiche di robustezza e affidabilità di tutta la gamma Antamatic: alimentazione in corrente continua (24 Volt), movimento irreversibile, ingranaggi in acciaio. Antamatic garantisce il bloccaggio delle ante in qualsiasi posizione evitando così che le stesse possano subire l'azione del vento e impedendo forzature dall'esterno.
Inoltre nella nuova SLIM, i tempi e l'ordine di sfasamento anta sono modificabili direttamente sulla scheda elettronica, in modo da consentire una regolazione perfetta in funzione delle caratteristiche del cantiere.

LOGICO TEAM

Logico il software del serramentista

Logico Team ha completato la sua gamma di prodotti dedicati ai produttori di serramenti con l'uscita di i.Logico, un software gestionale innovativo dedicato ai piccoli produttori di serramenti.
i.Logico permette in poche mosse o meglio in pochi click di mouse, di stampare preventivi, certificazione energetica, dichiarazione di abbattimento acustico, scheda prodotto e lista di montaggio pezzi per la produzione.
Diversamente dai normali software in commercio i.Logico si avvale della tecnologia "clouds computing" questo significa che non c'è nessun programma installato sul computer su cui si lavora. Tutto è installato su un server remoto; si può quindi usare il programma utilizzando un qualsiasi computer collegato a internet. Questo rende il serramentista libero di utilizzare qualsiasi dispositivo che sia collegato alla rete; si eliminano i problemi di aggiornamento salvataggio o prestazione del computer in uso.
La base dati di i.Logico è compatibile con quella di Logico Professional: è quindi possibile avvicinarsi all'utilizzo dei programmi con una versione facile ed economica, per poi passare in qualsiasi momento alla versione superiore e ancora più espandibile del programma.
A breve saranno presentate una serie di App con cui i.Logico potrà essere potenziato, le prime saranno quelle per la gestione in cascading delle certificazioni per la marcatura CE di serramenti alzanti scorrevoli e bilici.

MAICO

L'anta-ribalta di nuova generazione

1981-2011: a trent'anni da quando introdusse in Italia i meccanismi per aprire le finestre a ribalta, Maico punta ora su Multi-Matic. La nuova linea di meccanismi per l'anta-ribalta potenzia le prestazioni delle finestre di oggi.

Finestre pesanti
Gli infissi isolanti, con vetri doppi o tripli, pesano di più rispetto al passato. I meccanismi Maico si sono adeguati con una cerniera che spinge il limite di portata fino a 180 chili!

Velocità in produzione
Multi-Matic rende più fluido il montaggio della ferramenta. Senza la piastrina di collegamento sostituita dalla giunzione diretta foro-vite, il tempo per applicare i meccanismi si riduce. E chi utilizza macchinari per montare la ferramenta può automatizzare sia l'inserimento dei pezzi (che è più semplice perché frontale) sia il loro avvitamento.

Antiscasso
I punti di chiusura a "nottolino" hanno lasciato il posto ai "funghi autoregolanti", forniti di serie: con la loro forma caratteristica, si incastrano negli scontri di sicurezza e ostacolano lo scardinamento.

Durata
Per mantenere nel tempo la funzionalità della finestra i meccanismi devono essere regolabili e anticorrosione. La regolazione compensa il fisiologico "calo dell'anta", corretto anche da accorgimenti come l'alza-anta e la piastrina di invito. La resistenza alla corrosione dipende dal trattamento di superficie: per condizioni ambientali molto aggressive (zone marittime, industriali o con alto tasso di umidità) Maico propone Tricoat, un trattamento che impedisce la formazione di ruggine.

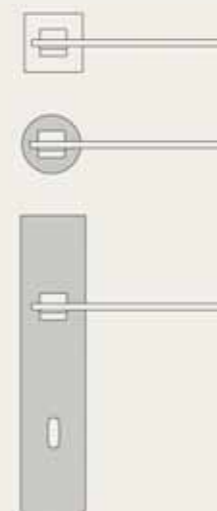
Multi-Matic è la linea di meccanismi per finestre anta-ribalta di nuova generazione

Massima robustezza per la cerniera Maico che regge 180 kg

I-DESIGN

I-Design®, alta personalizzazione

I prodotti I-Design®, realizzati con particolare attenzione al valore di ogni dettaglio e frutto di un'accorta ricerca di mercato, sono studiati per soddisfare le esigenze di ogni cliente e offrono l'opportunità unica di poter personalizzare l'articolo scelto nel catalogo, rendendolo esclusivo sulla base del gusto e delle necessità di ogni ambiente. Ogni accessorio I-Design®, infatti, è intercambiabile con altri di uguale funzione ma diversa forma: rosette e bocchette, piastre e chiusure possono essere scelte dalla vasta gamma proposta e applicate al prodotto-base in sostituzione dello standard. Lo stesso dicasi per la personalizzazione delle finiture del prodotto: I-Design® vi offre infatti l'opportunità di scegliere tra una vasta gamma di finiture in alternativa a quelle standard proposte.

Così l'articolo I-Design®, che voi stessi avrete composto e personalizzato con la finitura di vostro gradimento, sarà un oggetto di design vero e proprio, con il massimo del meglio al minor costo.

PB FINESTRE

E-save: la finestra che vuol bene alla natura

E-save è la nuova grande linea di finestre ad alta efficienza energetica di PB Finestre, capace di assicurare valori di trasmittanza termica tali da garantire un sicuro risparmio energetico con una notevole riduzione dei costi di riscaldamento, un minimo impatto ambientale con una forte riduzione delle emissioni di CO_2, un comfort abitativo senza precedenti, un forte abbattimento acustico, un'alta resistenza al vento e una perfetta tenuta all'acqua.

Le finestre della linea E-Save garantiscono valori di trasmittanza termica fino a 0,7 W/m²K grazie alle particolari specifiche costruttive: tre/quattro guarnizioni, sezione dei profili da mm 68/98, vetrate isolanti.

Le vetrate isolanti sono composte da vetri con depositi basso emissivi, doppia camera con intercapedini pari a mm 12/16 con riempimento al 90% di gas Argon, canalina a bordo caldo Super Spacer in silicone strutturato espanso senza metallo.

Le finestre della linea E-Save grazie alle specifiche costruttive già descritte, guarnizioni, spessori e vetrate isolanti, sono in grado di garantire un abbattimento acustico fino a 44 dB.

La linea E-save è composta da otto modelli declinati in cinque differenti stili. I modelli tutto legno, come la 98TL E-save, sono particolarmente indicati in bioedilizia.

EDILCASS

Nuovo cassonetto LATE in laterizio e polistirene

EDILCASS Spa, leader in Europa nella produzione di cassonetti termo-isolanti a scomparsa per avvolgibili, ha arricchito la sua gamma di cassonetti con una novità: il cassonetto LATE.
Il nuovo prodotto nasce dalla collaborazione con la EFFE2, azienda veneta leader in Italia e in Europa nella produzione di manufatti speciali in laterizio.
Il cassonetto LATE è un cassonetto con concezione innovativa che beneficia dell'unione di due componenti:
laterizio verso l'esterno che garantisce sulle facciate esterne l'omogeneità dei materiali per gli edifici con murature in laterizio;
polistirene verso l'interno degli ambienti; il polistirene è rivestito con malta cementizia o con pannello in fibre di legno, risulta perfettamente intonacabile e si integra perfettamente con qualsiasi tipo di muro e finitura.
Il cassonetto a scomparsa per avvolgibili LATE è un prodotto che garantisce elevate prestazioni di isolamento termico e acustico, semplicità di montaggio e valore estetico, poiché si integra perfettamente nella muratura "scomparendo" letteralmente alla vista, a differenza dei tradizionali sistemi esterni in legno.
www.edilcass.it

FRIULSIDER

FM-X5®, la nuova generazione di tasselli

FM-X5® è un tassello di nuova generazione, che rivoluziona il mercato dei prolungati in nylon superando sotto ogni punto di vista gli standard attuali di riferimento. La combinazione tra caratteristiche del materiale e tipologia di espansione ne fanno la scelta obbligata per chi desidera il massimo della praticità e della qualità nel campo delle installazioni professionali.
La vite sempre premontata fornita insieme a FM-X5® si distingue per particolari tecnici in grado di fare la differenza. Il diametro di nocciolo elevato, ad esempio, garantisce un'importante espansione e una resistenza al taglio ottimale, mentre il filetto con cresta arrotondata evita dannose incisioni nel tassello stesso.
FM-X5® ha una coppia di espansione decisamente bassa e presenta un avanzamento più uniforme: il fissaggio risulta possibile all'inizio anche a mano, senza bisogno dell'avvitatore, assicurando un'installazione più rapida e comoda.
FM-X5® ha concluso l'iter per l'ottenimento della prestigiosa certificazione CE, che attesta la conformità ai requisiti prescritti dalle specifiche direttive tecniche. L'innovativa geometria di espansione abbinata alla particolare tipologia della materia prima garantisce un'istallazione in assoluta sicurezza, che pone FM-X5® al vertice della categoria.

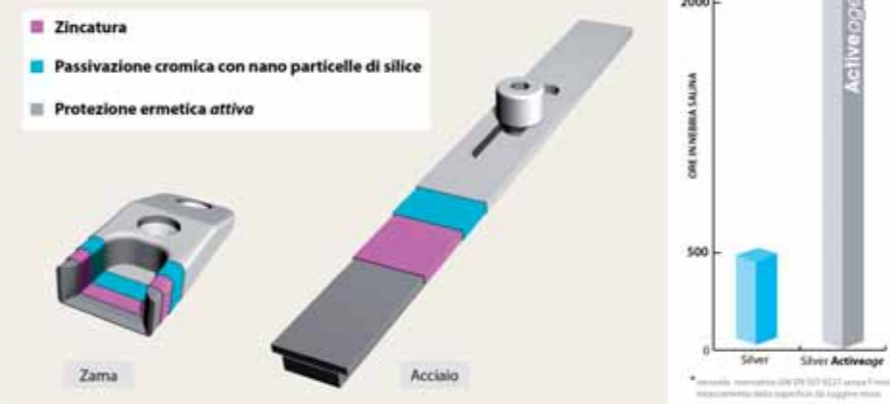
HOPPE

Serie Dallas, forme lineari e design senza tempo

La serie Dallas è entrata da poco a far parte della Gamma HOPPE. Con la sua rosetta quadrata e le sue linee precise e geometriche segue un design contemporaneo ed essenziale.
HOPPE propone la serie Dallas come una gamma completa di soluzioni per la porta e la finestra. Sono infatti disponibili la guarnitura su rosetta e bocchetta quadrata e rettangolare oltre a un'ampia gamma di coordinati: la martellina DK Secustik® e con cilindro Secu100®, il maniglione per alzante scorrevole singolo e a coppia, il maniglione per alzante parallelo (PSK). Il maniglione fisso, un pomolo centro porta e le soluzioni Spazio Kit rettangolare e quadrata per porte scorrevoli completano la serie.
La serie rientra nella linea prodotti duraplus® ed è all'avanguardia non solo sotto l'aspetto estetico ma anche tecnico: fissaggio con Quadro rapido HOPPE sulle guarniture per porta, tecnica Secustik® e Secu100® per le martelline DK e la conseguente promessa di qualità del marchio HOPPE con la garanzia di 10 anni sulla funzione.
Le guarniture per porta interna adempiono ai requisiti della normativa europea DIN EN 1906 nella categoria di utilizzo 3 che ne certifica l'impiego anche in edifici pubblici e per la martellina le tecniche Secustik® e Secu100® garantiscono alti standard di durabilità (AhS RAL RG 607/13) e sicurezza (DIN V ENV 1627-1630).
Le finiture disponibili sono ottone lucido e le superfici protette con garanzia Resista® di 10 anni: cromo satinato, cromo lucido, ottone lucido.

AGB

ACTIVEAGE. La nuova finitura Silver ad alta protezione per la ferramenta AGB, di serie

AGB introduce di serie la nuova finitura Silver ad alta resistenza alla corrosione per tutta la ferramenta per finestre, per porte esterne, per sistemi scorrevoli e per bilici. ACTIVEAGE si contraddistingue per l'altissima resistenza alla corrosione anche nelle condizioni ambientali più avverse, rese critiche dall'alta concentrazione di sale nell'aria (zone costiere), dall'inquinamento atmosferico e da ambienti umidi che portano alla formazione di condensa e muffe.
Per arrivare ai risultati espressi dalla finitura ACTIVEAGE, AGB si è avvalsa della collaborazione di Istituti Universitari e di centri di ricerca specializzati sulla protezione dei materiali. Severi test di laboratorio hanno portato a risultati eccellenti: ACTIVEAGE ha raggiunto standard anticorrosivi eccezionali, ben al di sopra dei requisiti richiesti dalla normativa UNI EN 13126?1 (requisiti e metodi di prova per gli accessori per porte e finestre) surclassando la scala di misurazione della resistenza alla corrosione indicata dalla normativa UNI EN 1670 (resistenza alla corrosione degli accessori per serramenti).
Oltre 2000 ore in nebbia salina secondo normativa UNI EN ISO 9227 senza il minimo intaccamento della superficie da ruggine rossa. Risultati di gran lunga superiori alle prestazioni offerte dalla precedente finitura Silver (15) che, ai test in nebbia salina, resisteva fino a 1000 ore con trattamento statico e 500 ore con trattamento a rotobarile.
La finitura ACTIVEAGE è il risultato di tre strati di copertura che, lavorando sinergicamente, conducono a livelli di protezione prima impensabili.

TONDIN

Design, armonia e responsabilità nella linea Curve

La mente viaggia libera, gli occhi si posano sui morbidi e sinuosi dettagli capaci di dar vita a porte esclusive, ricordo di uno classico in grado di reinterpretarsi in un contemporaneo elegante e ricercato. Nelle porte della linea Curve l'equilibrio delle forme viene esaltato da un'assoluta proporzione di tutti gli elementi per risvegliare sensazioni e desideri inesplorati. Essenze prestigiose si adagiano su soffici sagome, all'insegna di uno stile che impreziosisce il nostro vivere e ne protegge il futuro: tutte le porte Tondin sono realizzate con metodi di lavorazione a basso impatto ambientale e con vernici all'acqua che rispettano l'ambiente e i nostri figli.
www.tondin.it

REGUITTI

Cappucci Copri Cerniere in Ottone. Modelli per ogni esigenza

Reguitti per il 2011 amplia la propria gamma di Cappucci Copri Cerniere in Ottone con nuove varianti e misure disponibili per rispondere alle esigenze di qualsiasi cliente.
Da sempre attenta a creare un living completo grazie a un vasto catalogo di accessori e complementi da abbinare alle proprie maniglie, Reguitti ha creato i Cappucci Copri Cerniere, da inserire sulle normali cerniere anuba degli infissi, per migliorare esteticamente anche i dettagli più piccoli delle porte, coordinandole con l'ambiente che le circonda.
Finora realizzati per le cerniere simmetriche e asimmetriche, Reguitti propone i Cappucci Copri Cerniere in Ottone anche per le cerniere a tre pezzi, ampliando il loro utilizzo a qualsiasi serramento.
Rimane invariata la vasta scelta di finiture in Ottone disponibili, anche Vintage Style: dall'Ottone Lucido Verniciato all'Ottone Antico, dall'Argento Vecchio all'Ottone Cromato e Satinato Cromato, dall'Ottone Ruggine all'Ottone Bronzato Graffiato, per avere un'ampia selezione di cappucci in grado di adattarsi a qualsiasi porta e stile, rispettando le esigenze del cliente.
I Cappucci Copri Cerniere garantiscono un'elevata adattabilità alle cerniere in commercio e sono disponibili per una ampia gamma di misure di cerniere anuba, sia normali sia registrabili, tra cui quelle con diametro 15 mm per tutti i modelli in Ottone e con diametro 18 mm per le sole versioni registrabili.

G&B GROUP

ALL-FIX, nuovo ancorante chimico bicomponente

G&B GROUP presenta ALL – FIX, il nuovo ancorante chimico bicomponente a base poliuretanica, proposto nella pratica blister da 25 ml.
Il nuovo fissaggio chimico universale, pratico, veloce e sicuro, è pensato per piccoli fissaggi, come mensole, accessori per il bagno, accessori a parete, portasciugamani, quadri, lampade ecc., ma è inoltre ideale per riempire, ripristinare e riparare fori danneggiati o troppo grandi. Un vero jolly a portata di mano. È adatto per tutte le murature, supporti pieni, forati, legno e pannelli, e garantisce ottimi valori di tenuta. In distribuzione presso la rivendite specializzate.

Vantaggi:

- Si utilizza su tutte le murature.
- Ottime capacità di tenuta.
- Facile e pratico da usare.
- Non necessita di una pistola.
- Rapido indurimento della resina: 3-5 min.
- Verniciabile e carteggiabile.
- Fissaggi removibili: la vite o l'accessorio possono essere avvitati e svitati nella resina indurita.
- Scadenza: 12 mesi dalla data di produzione.

www.gebfissaggi.com

SACMAD

WOODPECKER, centro di lavoro CNC per produzione di serramenti

Il modello WOODPECKER è un centro di lavoro innovativo per la produzione di porte e finestre in legno, che con un solo operatore e il sistema di carico e scarico automatico dei pezzi permette di lavorare completamente il serramento in tenonatura, profilatura (interna ed esterna) e foratura: taglio del listello a 45°, fori maniglia, fori per spine, fori cerniere, fori per viti, asole per nottolini, fori inclinati per anube, foro obliquo per scarico.
Con questo centro di lavoro si possono realizzare pezzi dai più svariati profili, anche diversi dalla tradizionale finestra. È possibile, infatti, realizzare con estrema flessibilità tenonature oblique, tonde e serramenti centinati tondi.
Si può lavorare in serie o in sequenza, ottenendo i 4 pezzi finiti per l'anta e per il telaio, pronti per essere assemblati.
In questo modo un solo operatore si occuperà di caricare i pezzi da lavorare e scaricare i pezzi finiti senza dover mai intervenire durante i cicli di lavoro della macchina e, in funzione della composizione prescelta, si potranno produrre dalle 15 alle 40/50 finestre al giorno.
Tra i grandi vantaggi di questa soluzione vi sono l'eliminazione di tutti quei passaggi intermedi che con i sistemi tradizionali erano necessari, la cospicua riduzione degli spazi preposti alla produzione e un notevole risparmio energetico (nel consumo di corrente e di aria per l'aspirazione).

GARDESA

Mimetic, elegante e sicura

Gardesa presenta Mimetic, la porta blindata bella come una porta da interni. La porta d'ingresso dal design esclusivo è stata certificata in classe 3, secondo la normativa europea Uni Env 1627-1630.
Mimetic rientra nell'offerta Gardesa di porte blindate ad apertura meccanica di fascia alta. Il modello ha serratura a cilindro europeo, defender antistrappo e antitrapano, stipite rinforzato, tre rostri, doppia guarnizione di battuta e cerniere invisibili. Le cerniere a scomparsa impediscono al ladro di individuare, sulla porta, uno dei punti più esposti e delicati e che, per la particolare geometria, fungono loro stesse da dispositivo antisfilamento e antiscasso.
Mimetic ha un buon grado di isolamento acustico, certificato 40 dB e un valore di trasmittanza termica di 1,7 W/m²K.
L'aspetto complessivo della porta è determinato da linee essenziali: anta e telaio complanari, stipite e carena ridefiniti e cerniere invisibili, la porta "mimetizza" le sue caratteristiche di sicurezza in un design raffinato. L'ampia offerta di maniglie e rivestimenti, dallo stile classico alla tendenza di grido, permette a Mimetic di entrare in sintonia con l'ambiente nel modo più naturale possibile.
Mimetic veste, infatti, i pannelli della linea contatto e della collezione Prêt à Porter, firmata dalla stilista spagnola Agatha Ruiz de la Prada, come anche i rivestimenti lisci, in essenza, intelaiati in massello e pantografati del catalogo Gardesa per le porte meccaniche.

BEKO

Activ Clean

ACTIV CLEAN in bombola spray da 400 ml è un detergente schiumogeno neutro che viene utilizzato come detergente universale ad azione antistatica protettiva ed è biodegradabile al 100%. Non contiene sostanze abrasive, non danneggia le superfici ed è a base di sapone neutro concentrato. Ha un odore gradevole, non lascia striature residue dopo il trattamento, rinnova le materie plastiche specialmente il PVC, atossico non corrosivo per l'ambiente per l'uomo e gli animali. Non lascia aloni residui, ha una dosabilità ottimale attraverso il suo erogatore calibrato. Una volta applicato sulle superfici non cola dalle stesse in verticale. Utilizzabile all'interno e all'esterno. Activ Clean è molto utilizzato per la detergenza e la pulizia senza residui delle superfici in vetro, finestre, cornici e inserti in PVC, plastica in generale, gomma e metallo, piastrelle, tessuti (sedili auto e divani di arredamento anche in pelle) e numerose altre superfici. Rimuove macchie, sporco residuo di insetti, patine di grasso, cera, residui di colla, particolarmente consigliato per la pulizia dei Monitor/PC e degli schermi Plasma e LCD dei televisori.

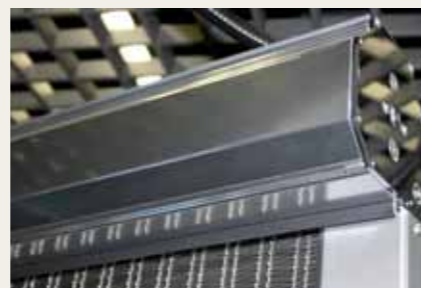
ALIAS

Wing, la porta blindata raso muro che coniuga funzionalità ed estetica

Wing la prima porta raso muro, studiata dall'architetto per l'architetto; una novità assoluta nel campo delle porte blindate. L'architetto Ivo Pellegri, suo designer, ha pensato a una porta che coniugasse funzionalità ed estetica. Wing è la prima porta blindata raso muro completamente complanare alla parete interna: l'installazione è semplicissima, grazie a un controtelaio studiato appositamente. Wing non è solo porta blindata ma con Wing Store e Wing Ali la porta restituisce nuovi spazi alla casa. Grazie alle varie soluzioni possibili si arricchisce di nicchie totalmente a scomparsa che hanno la funzione di contenere/nascondere ciò che vogliamo: dei veri e propri armadi profondi da 10 a 60 cm. Tutti i prodotti ALIAS sono dotati di certificazioni antieffrazione, trasmittanza termica e isolamento acustico rilasciati dai più importanti istituti di prova in Europa. In tutti i modelli, le strutture dell'anta e del telaio sono realizzate in acciaio zincato, le porte hanno doppia coibentazione e sono corredate di sistemi brevettati che rendono la posa più semplice. Tutte le porte blindate ALIAS sono certificate in CLASSE 3 e per alcuni modelli al vertice della gamma in CLASSE 4. ALIAS è l'unica azienda del settore in cui tutte le strutture sono saldate al laser. La saldatura al laser permette di evitare qualunque forma di corrosione e ossidazione galvanica, garantendo un'altissima precisione e l'assenza di deformazioni strutturali. Le porte blindate ALIAS sono testate per circa 50.000 aperture, che corrispondono a una vita media di circa 30 anni.

RESSTENDE

IRONSCREEN

Esistono in commercio svariati sistemi di schermature solari esterne abbinate a tessuti in fibra di vetro o poliestere atte a soddisfare esigenze di isolamento termico e luminoso, ma tutte presentano il comune limite della scarsa resistenza agli agenti atmosferici. La tenda Ironscreen è realizzata con una tela metallica in acciaio inox, appositamente studiata per l'utilizzo con sistemi avvolgibili. Grazie al suo disegno si sono ottenuti i migliori standard di resistenza, isolamento termico e protezione dalla luce, tutto questo con un'ottima garanzia di durata, resistenza al vento e all'azione corrosiva dello smog.
A differenza di normali tende a rullo, spesso abbinate a tessuti in fibra di vetro o poliestere, Ironscreen è composta da un intreccio di funi in acciaio inox e consente di schermare qualsiasi superficie vetrata in qualsiasi condizione meteorologica. La tela metallica è applicata a un sistema a rullo, che permette di usufruire della schermatura di queste tende tecniche al momento desiderato.
Oltre a non lacerarsi a causa del vento e a non invecchiare a causa degli attacchi dello smog, il sistema Ironscreen assicura un'efficace protezione e contribuisce a ridurre la spesa per la climatizzazione degli edifici. Ironscreen si può movimentare sia con un meccanismo manuale che elettrico.

ZUANI

NaDia, l'innovativo rivestimento con diamantoidi

Si è concluso da poco l'importante appuntamento internazionale di LIGNA, fiera biennale alla quale Zuani partecipa da più di trent'anni. La manifestazione che si svolge ad Hannover in Germania, ha visto protagonista nello spazio Zuani il coating NaDia, la novità che per l'occasione è stata presentata ufficialmente. NaDia è l'innovativo rivestimento con diamantoidi che Zuani applica a tutti i tipi di inserti per aumentarne durata e finitura. Durante i giorni della manifestazione molti sono stati gli interessati a capire i vantaggi che il coating NaDia può dare alla propria produzione quotidiana. A tutti sono state illustrate le reali performance di NaDia ottenute con la collaborazione di aziende europee di primaria importanza. Risultati che Zuani dichiara fino a tre volte superiori alla durata dell'inserto normale. Info www.zuani.it

BINDULIN

Bindan-Poliuretanica B4/D4

Bindan PCL è un adesivo poliuretanico monocomponente senza solventi a presa rapida, resistente all'acqua, agli agenti atmosferici e al calore (150° C). Bindan PCL è igroindurente (reattiva con l'umidità), ottima per l'incollaggio di legno umido e ad alto contenuto di resina, riempie spazi e fughe da incollare.
Bindan PCL è consigliata per incollaggio di legno, incollaggio di materiali diversi: legno-metallo, pannelli sandwich, poliuretano espanso, legno contenente tannino(castagno, rovere).
Bindan PCL permette di incollare e lavorare il legno anche con basse temperature (5° C).
Bindan PCL affianca Bindan PU nella gamma delle colle poliuretaniche igroindurenti Bindulin.
Bindan PCL è di colore beige ed è confezionata in flacone formato 600 g.
Tempo aperto: 20 minuti con temperatura di 20° C circa.
Confezione: Flacone 600 g.

BASSO LEGNAMI

Rovere lamellare per serramenti di alto profilo

È impegnativo saper fornire ai serramentisti un rovere lamellare di alta qualità e che mantenga nel tempo le sue migliori caratteristiche. È un legno infatti che esige più rispetto e attenzione di altri. Lo sa bene la Basso Legnami che dal 1955 importa dalla Slavonia questa particolare essenza sempre più richiesta e apprezzata, soprattutto da quei produttori che vogliono offrire ai loro clienti serramenti dal design ricercato, durevoli nel tempo e dalla forte stabilità strutturale. L'azienda cura il processo di preparazione già alla fonte prediligendo la scelta di rovere proveniente da zone caratterizzate da crescita lenta e da uniformità del colore dei legnami. Una volta in azienda il rovere vive una fase di pre-essiccazione, riposando sei mesi all'aria aperta in modo da portare le tavole ad una umidità di circa il 25% per poi passare alla fase di vera e propria essiccazione. Grazie al processo di essiccazione il rovere raggiunge un valore di umidità compreso tra il 10% e il 12% ottimale per garantire sia la migliore lavorabilità al serramentista, sia la migliore qualità tecnica della finestra finita al cliente finale. In questo modo Basso Legnami intende offrire ai produttori di serramenti di tutta Italia la migliore materia prima per il successo dei loro prodotti.
www.bassolegnami.com

DE FAVERI

AMIKO® speciale ristrutturazione

AMIKO® speciale ristrutturazione è il nuovo sistema per scuri, con porta-cardini e paraspigoli, ideale per le ristrutturazioni, brevettato De Faveri.
Sempre più frequenti sono gli interventi di isolamento termico con rivestimento a cappotto su muratura esistente. In questi casi AMIKO® è la soluzione ideale per ancorare gli scuri, in modo semplice, veloce e sicuro.
Il nuovo sistema AMIKO®, per finestre e portefinestre con scuri, nasce infatti da un'idea progettuale semplice ma geniale, perché permette di installare i tubi filettati porta-cardini insieme al paraspigoli.
Nelle ristrutturazioni AMIKO® agevola il lavoro del posatore: in presenza del rivestimento a cappotto, dove diventa difficile fissare i cardini per gli scuri, la soluzione AMIKO® permette di ancorare alla muratura i tubi filettati porta-cardini, che fungono da prolunga di sostegno per gli scuri stessi, ancorandoli saldamente al muro. Per installare i cardini basta avvitarli negli appositi tubi porta-cardini filettati M12 fissati alle zanche a murare.
Dime su misura assicurano il perfetto allineamento dei tubi porta-cardini nel muro.
Amiko® può essere installato anche su nuove costruzioni, con o senza rivestimento a cappotto

ECLISSE

On air la nuova campagna radio

La nuova campagna di comunicazione radio di Eclisse è on air dal 24 aprile su Radio 1, Radio 2 e Radio 3. Dedicati ai sistemi Eclisse e in particolare ai modelli Ewoluto® scorrevole, Luce e Circular, gli spot radiofonici riprendono la sottile linea ironica già adottata per la campagna su stampa periodica.

Il format si concentra su momenti di vita quotidiana di una giovane coppia alle prese con piccoli problemi di tutti, che si affida ai prodotti Eclisse per risolvere situazioni divertenti e bizzarre, a volte decisamente strampalate. La creatività è di Gulliver adv.

Gli spot radio:

Spot 1 - Eclisse, oggi risolve i problemi di spazio, domani forse anche quelli di coppia.

Spot 2 - Ewoluto® di Eclisse, l'unico controtelaio che sostiene tutto, anche la pesantezza di tuo marito.

Spot 3 - Eclisse Circular, il controtelaio per pareti curve che consigliato dai migliori psicologi.

Spot 4 - Luce di Eclisse, il controtelaio che fa contento anche il tuo elettricista.

Spot 5 - Eclisse, il controtelaio per porte a scomparsa che ama le piante.

SAYERLACK

Catas Quality Award per le vernici all'acqua per mobili

Sayerlack ha ottenuto un'altra certificazione di eccellenza: il Catas Quality Award – Cicli di verniciatura per mobili domestici. Il ciclo che ha ottenuto la certificazione è composto da:

- *AU0420/00 - fondo all'acqua monocomponente (2 mani);*
- *AT7920/NN - finitura all'acqua bicomponente (1 mano), catalizzata con AH1545 (al 10%).*

Il Catas Quality Award – Cicli di verniciatura per mobili domestici riunisce in un'unica certificazione tre attestazioni di valore per un ciclo di verniciatura:

- *La qualità prestazionale: il ciclo supera numerosi test previsti da diverse normative*
- *La destinazione d'uso: il ciclo ha un'elevata qualità per la verniciatura di mobili domestici*
- *La costanza e riproducibilità dei prodotti: si effettuano test periodici su diversi lotti di produzione.*

Il Catas Quality Award – Cicli di verniciatura per mobili domestici certifica che un ciclo di verniciatura è conforme ai requisiti prestazionali definiti dalle norme ufficiali e dal Catas (Centro ricerche-sviluppo e laboratorio settore legno-arredo, Udine Italia), secondo la destinazione d'uso:

- *superfici di mobili per cucina;*
- *superfici di mobili per bagno;*
- *superfici di mobili per soggiorno, camere da letto, parti interne di mobili, mensole e sedie.*

La prestigiosa certificazione rappresenta un traguardo importante per il gruppo di ricerca sui prodotti per interno Sayerlack ed è la naturale prosecuzione del lavoro cominciato qualche anno fa sui prodotti per mobili.

UNICOL

Ma quale economia ci aspetta?

Nel 2011 la domanda mondiale di manufatti dopo il forte rialzo del 2010 (+9,7%), crescerà in linea con l'economia (+5%). L'anno è denso di incertezze per l'Italia nel 2011 la nostra economia crescerà poco (+0,8 %) e la domanda interna sarà debole. In questo scenario poco evolutivo, l'andamento delle materie prime nel mondo degli adesivi ha toccato nel 2010 livelli superiori al 2008 (picco storico dei prezzi) e si prevede per il 2011 un andamento costante di prezzi alti e difficoltà di approvvigionamento (Fonte: Pannel Congiunturale, Federchimica Dicembre 2010).

Unicol Adhesive Technologies, presente sul mercato da oltre 30 anni, ha impostato la propria strategia su livelli di qualità elevata, convinta che solo un mantenimento costante di alti standard qualitativi possa garantire una crescita su questi scenari economici. Oggi più che mai l'azienda ha maturato la consapevolezza che offrire la costanza qualitativa è di primaria importanza ma non è sufficiente, bisogna anche far sì che l'utilizzatore ne sia consapevole, riuscire a trasferire quindi tutto ciò che solo anni di consolidata esperienza nel settore hanno reso possibile. Unicol Adhesive Technologies è cresciuta con la sua strategia del 18% sia nel 2009 che nel 2010, (il primo trimestre 2011 conferma questo trend positivo), e rimane il partner di riferimento sul mercato nazionale per le linee di prodotti ad alto contenuto tecnologico e per la risoluzione di problematiche applicative nel mercato evoluto del legno e dei suoi derivati.

REGUTTI

Stipulato un accordo con Ideal Standard International per l'uso del marchio Jado

Marco Pialorsi

Regutti Spa, azienda italiana leader nella produzione di maniglie e accessori per porte e finestre di alta qualità, ha siglato un importante accordo con la multinazionale americana Ideal Standard International per il rinnovo in licenza esclusiva del premium brand Jado.

L'intesa prevede la concessione, in licenza internazionale a lunga scadenza con opzione di rinnovo, alla Regutti Spa e alla sua partecipata tedesca Jatec GmbH, della produzione e distribuzione di maniglie e complementi sotto lo storico marchio tedesco del settore lusso Jado, riconosciuto in tutto il mondo per l'esclusività dei suoi prodotti.

Un importante riconoscimento per Regutti che è riuscita ad ottenere i migliori rating qualitativi da parte dei severi auditors americani di Ideal Standard Int. i quali hanno accordato la loro fiducia e stretto la partnership con l'azienda bresciana, che oggi si pone tra i player più autorevoli e completi del settore.

"Siamo proprietari di questa linea esclusiva di prodotti grazie ad un investimento diretto fatto 4 anni fa" afferma Marco Pialorsi A.D. del gruppo Regutti "ed è significativo mantenerli sotto il loro marchio originale da sempre sinonimo di design, innovazione e qualità. Per questo abbiamo investito ulteriormente in un accordo stabile e duraturo con Ideal Standard Int. col quale competere anche nel mercato di alta gamma".

REKORD

Un cascading utile ed efficace con Rekord

Proporre un cascading che serve è stata la scelta strategica di Rekord. L'attuale proposta dell'azienda copre l'intera gamma del progetto Esperia. «Sono stati testati infissi tutti a tre ante» sottolinea Nicola Pedrotti, Responsabile amministrazione vendite, «ottenendo sempre risultati medio-alti. I valori ottenuti sono estensibili alle tipologie luce fissa ad un'anta, finestra ad un'anta e a due ante, coprendo la quasi totalità della produzione standard. Alle prove ITT si affianca inoltre la certificazione della trasmittanza termica di tutti i nodi delle finestre e portefinestre, per un totale di 64 nodi, sia con legno tenero che legno duro. Naturalmente sono stati testati anche un serie di accessori di diversi produttori, fra cui ferramenta, guarnizioni, gocciolatoi in alluminio».

Sono più di 150 i progetti di cascading stipulati finora, progetti che oltre a un contratto per la cessione delle prove ITT, offre un database e una guida per il controllo del processo di produzione, un manuale per una corretta posa in opera, le istruzioni per l'uso e la manutenzione di finestre, porte e chiusure oscuranti. «Tale "pacchetto" » conclude Nicola Pedrotti, «consentirà ai nostri clienti di affrontare tutte le problematiche riguardanti la marcatura CE e di differenziarsi in modo vincente». www.rekordsrl.com

RUBNER PORTE

Rubner Porte per l'Hotel a 5 stelle Alpina Dolomites sull'Alpe di Siusi

Foto: Andrea Cazzaniga

L'hotel a 5 stelle, ALPINA DOLOMITES è situato all'entrata dell'Alpe di Siusi e dà il benvenuto all'ospite più esigente. In collaborazione con l'architetto Gerhard Tauber, la famiglia Bernardi è riuscita a realizzare un hotel di qualità extra, che rappresenta una nuova frontiera in Alto Adige.

Colpisce in modo particolare l'armonia creata tra i materiali usati - legno, pietra e metallo – e le calde tonalità del marrone, ricorrenti in tutti gli ambienti dell'albergo, che creano un'atmosfera particolarmente rilassante.

Le porte Rubner contribuiscono notevolmente a questa sensazione di benessere. Gli elementi porta e le pareti divisorie, 321 in tutto, una parte dei quali realizzata con classe antincendio EI30 ed EI60 ed elevato isolamento acustico, garantiscono agli ospiti pace e privacy. Le superfici degli elementi porta sono tanto diverse quanto pregiate - quercia affumicata spazzolata, legno antico, superfici passate a mano con vernice di copale – a volte combinate l'una con l'altra. Gran parte delle porte è munita del provato "telaio M-type".

L'arredamento interno è contraddistinto da un elegante minimalismo, a partire dalle porte delle camere, realizzate secondo il progetto dell'architetto: esse colpiscono per l'intelaiatura a filo muro, in cui le serrature, i fissaggi dell'anta al telaio e le maniglie sono allo stesso livello.

Foto: Andrea Cazzaniga

Un giorno da veri campioni **all'Accademia VENEROTA**

Un altro grande successo sabato 26 marzo per il primo evento dell'Accademia VENEROTA 2011, che ha visto la partecipazione di numerosi clienti, che hanno vissuto una giornata da veri campioni.
"Benessere", il titolo e filo conduttore di questo evento strutturato in due parti:
• Lavorare bene: il serramento non teme la condensa
• Vendere meglio: Accademia VENEROTA plus 2011
Nella prima parte l'ing Giovanni Tisi (consulente d'azienda) e la dott.ssa Erica Bonomo (responsabile tecnico-commerciale reparto aeratori SIEGENIA-AUBI) hanno trattato il problema dell'umidità e della muffa all'interno delle abitazioni. Con l'occasione l'ing. Tisi ha presentato ufficialmente il suo nuovo libro "Serramenti e Sistemi Oscuranti" (disponibile anche presso la rete vendita VENEROTA).
La seconda parte, di natura più commerciale, è stata affidata al dott. Roberto Gasparetti, volto noto ed apprezzato dai clienti che frequentano l'Accademia VENEROTA.
Ancora una volta i clienti non sono stati semplicemente ascoltatori passivi ma veri e propri protagonisti!
Al termine della parte dedicata alla formazione si sono aperti i battenti di VENEROTALand, un vero e proprio Luna Park all'interno del quale i clienti si sono cimentati in varie prove di abilità, come il tiro al bersaglio, lo spaccasassi, il bowling in aria e gli anelli volanti.
Insieme a fornitori e collaboratori della Venerota i clienti hanno vissuto momenti di puro divertimento ed è stata l'occasione per scoprire dei veri talenti nelle varie specialità, dei veri e propri campioni!
Ed è proprio ai campioni che è dedicato il ciclo di eventi Accademia VENEROTA plus, che si terranno a partire da venerdì 6 maggio 2011 (vedi GriFFer MAGAZINE nr. 19).
Maggiori informazioni su www.venerota.com oppure digitando venerota su youtube.
"*L'importanza dei nostri eventi è sottolineata dalla partecipazione sempre numerosa ed attiva dei clienti, dalla collaborazione preziosa dei fedeli fornitori e dal grande impegno di tutti i collaboratori Venerota*". Con queste parole la dott.ssa Nicoletta Rota ha concluso ufficialmente l'evento del 26 marzo, dando appuntamento a tutti per il prossimo evento e ricordando il motto che ci accompagna in questo 2011: Uniti e Vincenti!

Ferramenta VENEROTA srl

Serie Dallas – Forme lineari e un design senza tempo

Entra irresistibilmente a far parte della gamma HOPPE la nuova serie Dallas con rosetta quadrata e una vasta scelta di coordinati. É all'avanguardia sia sotto l'aspetto estetico che tecnico: fissaggio con Quadro Rapido HOPPE sulle guarniture per porta, finiture con garanzia Resista® e la promessa di qualità del marchio HOPPE con la garanzia di 10 anni sulla funzione.

HOPPE
10 anni
Garanzia sulla funzione

HOPPE S.p.A. • Via del Giovo, 16 • I-39010 S. Martino i.P. (BZ)
+39 0473 640111 • +39 0473 641359 • www.hoppe.com • info.it@hoppe.com